АНДРЕЙ МАКСИМОВ, ЛАРИСА УСОВА

ИДЕСЬ В КОШЕЛЬКЕ

КНИГА ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ СТАТЬ БОГАТЫМ

50
2000
1000
100

АНДРЕЙ МАКСИМОВ, ЛАРИСА УСОВА

МУДРО В КОШЕЛЬКЕ

КНИГА ДЛЯ ТЕХ,
КТО ХОЧЕТ
СТАТЬ БОГАТЫМ,

С ПРИЛОЖЕНИЕМ
Записок мыша Архипа,
ОБНАРУЖЕННЫХ И ОПУБЛИКОВАННЫХ
АЛЕКСЕЕМ АЛЕКСЕЕВЫМ

ХУДОЖНИК ВЛАДИМИР УБОРЕВИЧ-БОРОВСКИЙ
ДИЗАЙН СЕРГЕЯ БОГАЧЕВА

ИИЦ "ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ"
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
1994

ББК 84.(2)7
М 17

Эта книга предназначена, в первую очередь, юному читателю. В ней популярно и доступно раскрываются такие сложные понятия, как «ценные бумаги», «акции», «биржи», «недвижимость», и так далее. Перед вами — своеобразное введение в азы рыночной экономики, без знания которых сегодня не обойтись.

Андрей Максимов, Лариса Усова

Чудеса в кошельке

Художник В. Уборевич-Боровский

ЛР № 070583 от 21.07.92.

Сдано в набор 16.12.93. Подписано в печать 28.02.94.
Формат набора 60×90 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 5,5. Тираж 100 000 экз. Заказ. 10586.
А/О «Деловая жизнь». 191186, Санкт-Петербург, Невский пр., 30.
АООТ «Иван Федоров». 191126, Санкт-Петербург, Звенигородская ул., 11.

ISBN 5-85-402-0027

© текст
А. Максимов,
Л. Усова,
А. Алексеев
© Рисунки и макет
В. Уборевич-Боровский
© Дизайн
С. Богачев
© А/О «Деловая жизнь», 1994

ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВ,
экономист, заместитель председателя Госкомимущества России

Уважаемый читатель!

Я искренне рад, что эта книжка увидела свет. Именно такой или подобной книги мне очень не хватало в детстве, когда я начал увлекаться экономикой. Мне попадались в основном скучные «агитки», в которых доказывалось, что Запад неуклонно «загнивает», а Советский Союз благодаря плановому хозяйству «впереди планеты всей». Между тем окружающее свидетельствовало об обратном. Достать же хорошую книгу о рынке было почти невозможно, так что мой интерес к рыночной экономике в конце 70-х был чисто теоретическим. Даже если удавалось найти об этом какую-нибудь литературу, то уж проверить свои знания на практике, сверить рассказанное в ней о биржах и акциях с настоящими биржами и акциями не было абсолютно никакой возможности — ни того, ни другого у нас раньше просто не существовало. Основать свое собственное дело было тем более нельзя — предпринимательство приравнивалось тогда едва ли не к преступлению.

Теперь многие вещи, о которых так увлекательно рассказывается в книжке, лежащей перед вами, можно почувствовать «на ощупь»: пойти на собрание акционеров или побывать на бирже. Можно даже купить свой собственный магазинчик или предприятие! В том, что рынок у нас становится реальностью, есть заслуга и авторов этой книги, ведь они постарались сделать его для нас менее загадочным, более интересным и понятным. Лично я благодарен им за это. По-своему они помогают политикам, экономистам, юристам и бизнесменам, которые создают сегодня и биржи, и акционерные общества, и банки, и частные предприятия. Они помогают и взрослым, и детям почувствовать себя хозяевами, собственниками, от каждого из которых в самом деле зависит, какой будет Россия — богатой и сильной или нищей и слабой.

Хорошо или плохо быть богатым? Вопрос из разряда вечных. Ни один мудрец не решится на уверенное «да» или «нет». Чтобы ответить правильно, нужно знать, как достигали богатства отдельные люди или целые страны: что в их действиях было полезного, а что осуждалось во все времена. Чтобы разобраться в этом, следует, мне кажется, начать со знакомства с историей происхождения денег и

ценных бумаг, с того, как возникали современные формы экономической жизни общества. Книга, которую вы держите в руках, поможет в этом. Она, по-моему, очень просто и занятно объясняет те сложные вещи, которые нужно знать не только предпринимателям, но и нам всем, живущим теперь в стране с рыночной экономикой. Если же, прочтя ее, вы захотите стать бизнесменом, коммерсантом, то запомните: деловому человеку мало быть только честным, порядочным и способным к общению с самыми разными людьми — еще очень важно быть образованным человеком. Например, знать, сколько стóят деньги, почему и как меняются цены, как найти выгодный бизнес и не прогореть. Освоить все это — задача не из легких. Для предпринимателей уже написано много книг, и вы наверняка прочтете многие из них. Одна беда — почти все они только для взрослых. Поэтому начните с той, что перед вами. Предупреждаю заранее — читать ее нужно вдумчиво и внимательно. Это серьезная книга, но пугаться этого не стоит. Она вовсе не похожа на привычные и, что скрывать, порядком надоевшие учебники. Вас ждет удивительное открытие: узнавать про скучную, казалось бы, экономику может быть не менее интересно, чем играть в самую увлекательную игру. Тем более, что речь в книге и в самом деле идет об игре. Например, об игре спроса и предложения или об игре на бирже. (Правда, все эти игры имеют достаточно строгие правила, и ходы в них просчитываются наперед.) Не знаешь правил, не сможешь предвидеть, к чему приведут твои действия,— успеха не жди. И последствия такого незнания могут быть весьма ощутимы — в том числе для вашего бумажника. Прочитав эту книгу, вы не только поймете, что скрывается за такими мудреными «заморскими» словами, как «инфляция» или «маркетинг», но даже откроете для себя совершенно новую породу «быков» и «медведей» и многое, многое другое.

Итак, в добрый путь! Пусть эта книга станет для вас первым шагом на сложном и интересном пути — в предпринимательство.

ГЛАВА ПЕРВАЯ,

в которой авторы говорят: «Здравствуйте!», а также смело утверждают, что быть богатым и здоровым все-таки несравненно лучше, нежели бедным и больным.

дравствуйте!

А, кстати, как ваше здоровье? Как ваше здоровье, уважаемые папы и мамы, не слишком ли утомила вас наша традиционно непростая жизнь? А ваше как здоровье, уважаемые дочери и сыновья, не слишком ли утомили вас ваши родители?

Как ваше здоровье, здравствуете ли вы? Как самочувствие — то есть, как вы чувствуете себя, как ощущаете? Вы не замечали такую странную вещь: наше самочувствие и самоощущение нередко зависят от вещей, которые к здоровью, собственно, никакого отношения не имеют? Например, наденешь новый красивый костюм, и кажется, что чувствуешь себя лучше. Или, скажем, выиграет в футбол твоя любимая команда, а у тебя от этого жизненный тонус поднимается. Удивительное дело!

От чего же зависит наше самоощущение? В немалой степени от того, наверное, насколько соответствует наше занятие нашим желаниям. Например, если хочется прошвырнуться по улице с друзьями, а родители заставляют делать уроки — настроение резко портится. Человеку в любом возрасте — от семи до семидесяти лет — очень важно понять, какое занятие ему по душе, и именно ему посвящать свою жизнь, невзирая на капризы моды, мнения соседей и друзей.

Есть люди, для которых деньги не играют совершенно никакой роли,— они живут другими ценностями. А есть и такие, чье настроение целиком зависит от толщины бумажника. Лично нам — авторам этой книжки — нравятся и те, и другие. И не нравятся и те, и другие. Нам просто кажется, что само по себе отношение к деньгам еще никак не характеризует человека.

Можно ли сказать, кто лучше: мальчик, который целыми днями просиживает над книжками, или другой, который целыми днями моет машины, чтобы заработать лишний рубль? Хотелось бы еще знать, например, делится ли первый прочитанным с окружающими, и куда девает свой рубль второй? И вообще, какие они, эти мальчики,— веселые или грустные, компанейские или не очень, честные или не всегда?

Поэтому с самого начала мы хотим договориться: в желании зарабатывать деньги (равно, как и в отсутствии такового) нет ничего ни плохого, ни хорошего.

Возражения есть? Нет, потому что нельзя возражать очевидному. И — хватит об этом. Человек не должен стремиться к бедности — он может стремиться к духовному богатству или к материальному, но ставить себе целью быть бедняком, быть средним, обычным человеком — не надо. Уж к этой-то «цели» жизнь приведет сама, попробовать бы подняться над жизнью.

И еще. Не надо противопоставлять богатых духовно и богатых материально. Одно вовсе не исключает другое. Люди, которые приобщали

и приближали человечество к прекрасному, такие, как Мстислав Ростропович, Михаил Шемякин, Фрэнсис Форд Коппола или Пласидо Доминго,— миллионеры. Но это ничуть не умаляет их таланта, и, естественно, им нет нужды стесняться своего богатства.

Видите, как много времени приходится нам тратить на то, чтобы сказать очевидное: быть богатым, стремиться к богатству — это не плохо. Плохи, нечестны, грязны могут быть средства, которыми человек хочет достичь богатства. И, к сожалению, иногда цели, которых человек может добиваться с помощью больших денег. Само же желание быть богатым столь же естественно, как и желание быть сытым и здоровым.

Итак, перед вами книга для тех, кто хочет стать богатым.

В чем преимущество богатого человека перед бедным?

Если у вас двести рублей — вы можете купить одну шоколадку. А если четыреста — две. Уже хорошо. А если две тысячи, двести тысяч, два миллиона? Столько шоколада не съесть. Можно использовать их как-нибудь иначе — например, открыть свое дело. И чем больше рублей — тем больше шоколада можно купить и тем больше дел можно открыть. Значит, богатый человек отличается от бедного БОГАТСТВОМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

Все чаще и чаще мы произносим слова «спонсор» или «меценат». Между тем Меценат — это вполне реальный человек, правда, жил он очень давно. Еще в Древнем Риме. Меценат был очень богатым человеком, при этом искренно любил поэзию (так что совмещение духовного и материального еще в Древнем Риме было возможно) и поддерживал поэтов. Знаменитому Горацию, например, он подарил усадьбу, за что Гораций воспел его в своих стихах.

С тех пор меценатами зовут богатых людей, которые часть своих денег отдают на развитие искусства. И если ты хочешь помогать искусству, науке, а у тебя дар бизнесмена, делового человека — ты должен для этого стать богатым человеком.

Если богатый человек добр, если зарабатывать деньги для него не самоцель, а просто любимое и увлекательное занятие, то он может совершить множество хороших дел. Богатство возможностей не только способно улучшить его жизнь, но и жизнь других.

Богатому человеку открывается мир — для путешествий нужны деньги. Можно завоевать мир талантом музыканта или писателя, а можно, заработав деньги, объездить весь земной шар.

Знаменитый американский миллионер Харри Роузен — автор книги «Стань миллионером» — считает, что человеку, для того чтобы добиться успеха в бизнесе, необходимы «готовность к нововведениям, к совместной работе, желание работать для другого, как для самого себя».

Если кто-то не считает, что эти качества необходимы не только бизнесмену, но и всякому нормальному человеку,— пусть закрывает книгу — нам с ним неинтересно общаться.

Даже в нашей стране, которая черепашьими шагами идет к постижению тех истин, которые во всем мире знают даже дети, богатый человек создает вокруг себя оазис хорошей жизни. Хорошо живет он. Его жена и дети. Хорошо живут те, кто работает вместе с ним, а иногда это тысячи людей.

Когда в Америке открыли золотые прииски и туда ринулись толпы золотодобытчиков — тогда человек в одночасье мог стать миллионером. Сегодня это невозможно. Если ты видишь богатого человека — знай: вокруг него есть множество людей, которые помогают ему и которым он помогает жить нормальной человеческой жизнью.

... На этом месте авторы посмотрели друг на друга и облегченно вздохнули.

Признаться, эту главу писать нам было тяжелее всего, потому что в ней нам пришлось доказывать, по сути, очевидную мысль: лучше быть богатым и здоровым, нежели бедным и больным.

Кто против? То-то же.

В этой книжке мы постараемся рассказать о том, из чего состоит богатство и как стать богатым человеком.

Эта книга предназначена для семейного чтения. Мы не такие наивные люди, чтобы думать, будто вечером, под лампой, усядется вся семья и начнет ее читать (хотя и это исключить нельзя). Но нам бы хотелось, чтобы наша книжка дала повод к разговору между родителями и детьми, повод к обсуждениям, к спорам.

Эта первая глава — самая для нас тяжелая — обращена и к детям, и ко взрослым.

ЗАПИСКИ МЫША АРХИУМА

Ты, конечно, знаешь, что в архивах всегда живет много разных мышей и крыс. Почему-то мыши и крысы очень любят питаться архивными бумагами — такие вот странные животные. Но был среди них один очень умный мыш — он не ел архивы, но изучал их. За что и прозвали его — мыш Архиум. (Неизвестно: то ли оттого, что был архиумный, то ли оттого, что поумнел в архивах.)

В рассказах мыша Архиума ты найдешь множество занятных примеров из истории предпринимательства, весьма полезных и сегодня...

НЕ В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ?

Роясь в архивах совсем недавнего прошлого, я заметил, что богатых людей изображали очень часто в виде эдаких толстяков с некрасивым лицом, одетых в черный фрак и цилиндр, с большой сигарой во рту. Чтобы заработать или сэкономить, он готов «продать веревку, на которой его повесят»

Как самый образованный мыш на свете могу свидетельствовать: это все ерунда. Примеры того, что богатые люди жили не только ради своих денег, можно найти в разных странах, во все времена. В Древнем Риме, например, на средства богатых горожан строились театры, храмы, термы (бани по-нашему), мостились улицы.

На Руси своей заботой о бедных прославился князь Владимир Святитель (тот самый, при котором Русь стала христианской). Любой нищий и убогий мог прийти на княжеский двор и получить одежду, питье, еду, деньги. Для больных, не способных прийти, по улицам возили телеги, груженные хлебом, мясом, овощами, бочками с квасом. Похожие истории можно рассказать практически о любом другом русском великом князе

Говоря о благотворительности (мне нравится это слово: творить благо), надо вспомнить обязательно имя генерала Бута. Он родился в английском городе Ноттингеме в 1829 году и уже с 15 лет стал христианским проповедником. Хоть он и вошел в историю как генерал, однако в армии никогда не служил — он был генералом «Армии спасения» — благотворительной организации. Блестящие проповеди принесли Буту не только славу, но и большие деньги за их публикации. Кроме того, много денег получала «Армия спасения» от пожертвований.

И вот однажды Бут понял: «Нельзя думать о спасении душ, если прежде всего не побеспокоишься о поднятии благосостояния людей». (К мышам, между прочим, это тоже относится.) От слов «Армия спасения» перешла к делу: на деньги «Армии» были построены дешевые столовые, больницы и ночлежные

дома, если для детей из бедных семей. «Армия» оплачивала счета за излечение от пьянства, трудоустраивала безработных, создавала собственные мастерские и фермы. В наше время офицеров «Армии спасения» можно встретить в любом конце земного шара.

Может, вам и покажется странным, но архивы свидетельствуют: больше всего примеров благотворительности можно найти среди тех самых российских купцов-толстосумов и капиталистов, которых в советское время было принято изображать в самом черном свете. По статистике, в 1861 году (первом году русского капитализма) на территории огромной Российской империи насчитывалось восемь благотворительных обществ. Однако в 1900 году статистики сбились со счета — трудно было найти даже небольшой город, в котором не существовало хотя бы одного благотворительного общества.

На пожертвования российских меценатов (слово это, насколько мне известно, расшифровывается в соседней статье) строились больницы, открывались театры, выпускались поэтические сборники. На основе частных собраний были созданы самые знаменитые музеи России. Поскольку мои родственники есть во всех музеях, я посещал их бесплатно и был потрясен великолепием Третьяковской галереи (создатели братья Третьяковы), Театрального музея (создатель А. А. Бахрушин), Астраханской картинной галереи (создатель П. М. Догадин), первой в Сибири Иркутской картинной галереи (создатель В. П. Сукачев)...

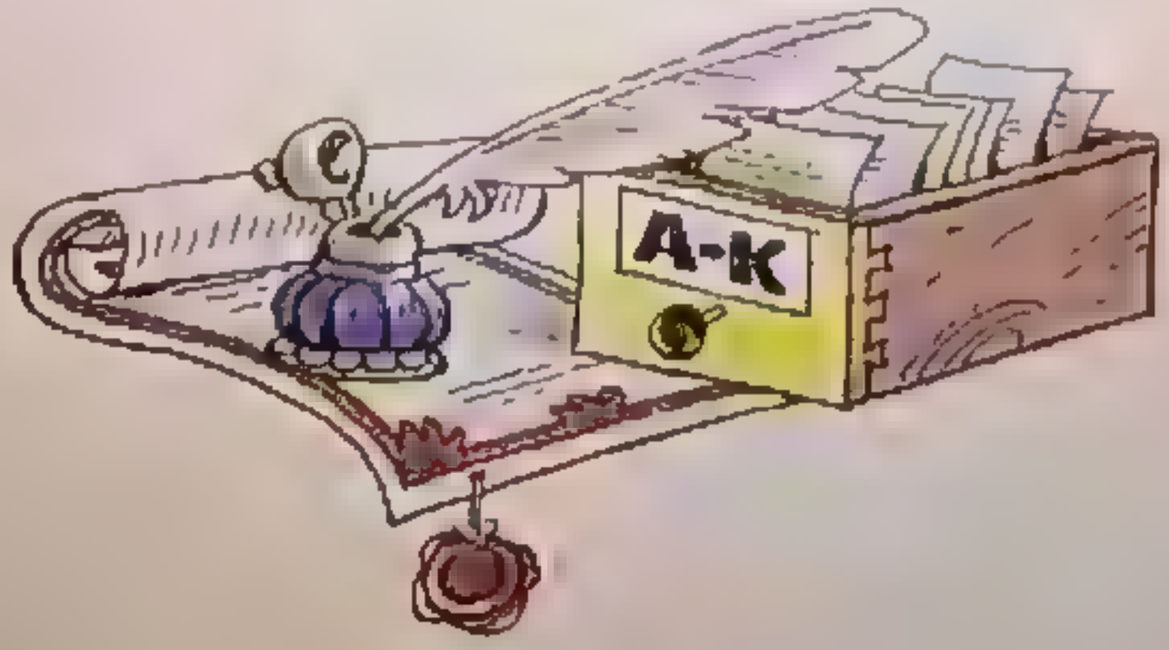
Книгоиздатель-миллионер Ф. Ф. Павленков прибыль от коммерческих изданий тратил на то, чтобы печатать дешевые библиотеки для бедных — «Биографическую», «Популярно-научную», «Сказочную», «Пушкинскую».

Иногда помощь деятелям культуры приобретала забавные формы. Знаменитые поэты Владимир Маяковский, Давид Бурлюк и Василий Каменский во время гастролей в Астрахани получили в подарок от местного купечества... бочку черной икры. На что Маяковский тут же предложил чистить икрой ботинки.

Насколько я могу судить, времена меняются. Слово «миллионер» становится все более привычным. Кто-то скажет мне: не каждый богач делает добро другим. Разумеется, отвечу я, но ведь и не каждый бедняк — тоже. Мы, мыши, всегда любили богачей больше, чем бедняков, потому что у них всегда есть чем поживиться.

А закончить мне хотелось бы словами мультимиллионера, знаменитого певца Джона Леннона: «Когда ты умрешь, ты не сможешь взять с собой ничего, кроме своей души. Подумай».

Нет, что ни говори, а люди иногда умеют говорить умно.



ГЛАВА ВТОРАЯ,

в которой авторы рассказывают про тех, кого все любят, но мало кто изучает

вот тебе на засыпку, казалось бы, очень простой вопрос: кто такой есть богатый человек?

Ну-ка? Правильно. Богатый — это тот, у кого много денег. (Хотя наш вопрос недаром был на засыпку, представь себе, что богатым можно быть и не имея много наличности. Но об этом мы расскажем потом.)

Пока же — для поддержки нашей беседы — поверим тебе: богатый — тот, у кого полный кошелек денег.

Нам кажется, что деньги для нас столь же знакомы, как... ну, скажем, небо: торчит над головой и торчит — привычное дело. Но как много неизвестных тайн хранит небо, так же много интересного и, думаем, неведомого тебе хранят и деньги.

Говорить про богатство и не поговорить про деньги — невозможно. Итак, слушай.

Деньги возникли ужасно давно, аж в период разложения первобытно-общинного строя. Деньги возникли потому, что не могли не возникнуть, то есть абсолютно естественно.

Представь себе: хочет человек поменять, скажем, копья на мамонта. А сколько копий в мамонте — поди сообрази, да и тащить мамонта тяжело.

Или еще ситуация: надо выменять яйца на звериные шкуры. Опять же неудобство: взял из пещеры десять яиц донес восемь, остальные разбил — шкуру не дали.

Думали первобытные люди, думали и поняли: необходимо им общее средство обмена. То есть, если яблоки измеряют в килограммах, пещеру в метрах, то надо бы придумать, чем бы измерять товары и услуги.

Итак, ДЕНЬГИ — ЭТО РАЗРЕШЕННОЕ ЗАКОНОМ СРЕДСТВО ОБМЕНА.

Что значит «разрешенное законом»? А очень просто: попробуй нарисуй рубль или даже доллар. Предположим, ты — гениальный художник (почему бы нет?) и нарисуешь абсолютно точно. Все равно за такую бумажку ничего не купишь, потому что закон разрешает только деньги, выпущенные государством. Тот, кто сам печатает и рисует деньги, называется «фальшивомонетчиком», таких людей ловят, сажают в тюрьму — и нам о них нечего разговаривать.

Если ты посмотришь на рубль, ты увидишь на нем надпись «Билет Государственного банка».

На долларе написано, что ты держишь в руках банкноту Федерального резерва. Федеральный резерв — это группа частных банков, получивших от государства монополию на выпуск бумажных денег в США. То есть государство решило: только эти банки могут выпускать деньги.

Как только появились деньги, сразу, разумеется, возник вопрос: а что же сколько будет стоить? И каким образом вообще устанавливать цену?

Если ты решил заниматься бизнесом всерьез — ты очень скоро поймешь, что это самый важный вопрос. Только определив верную стоимость тем продуктам, которые ты будешь производить, или услугам, которые станешь предлагать,— ты сможешь двигать свое дело.

В государствах социалистических цену устанавливает правительство. То есть некий чиновник говорит: это яблоко будет стоить столько-то и ни копейки больше! К чему это приводит, мы поговорим в следующих главах, но признаемся сразу: такая система устанавливания цен нам не нравится.

В рыночной экономике цену диктует рынок. Что это значит? Представь себе, что в некоем городе человек продает яблоки. Если он будет один — цена на яблоки будет огромной, если же продавцов будет два, три, десять — цена, естественно, уменьшится.

То есть, ЦЕНА ЗАВИСИТ ОТ СООТНОШЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Чем выше спрос тем выше цена, чем больше предложений — тем она меньше.

И если человек решает открыть свой бизнес, он должен подумать: будет ли его товар или услуга иметь спрос. А на спрос влияет огромное количество факторов, и наличие конкуренции — лишь один из них.

Если ты решил сделать бизнес на продаже яблок, то ты понимаешь, что цена их будет гораздо больше, например, посреди пустыни: там ведь всем хочется пить, а тут — пожалуйста, яблоки.

Итак, государство печатает деньги, рынок устанавливает, какое количество денег надо потратить на то или иное количество товаров или услуг.

Какие бывают деньги? Казалось бы, нет здесь никаких проблем: бумажные или металлические. Вот и все. Что тут еще скажешь?

Но мы уже говорили: деньги — штука таинственная. Начнешь их тратить — никак не остановишься, начнешь про них рассказывать — не остановишься тем более.

Казалось бы: очень просто сделать так, чтобы все люди стали богатыми. Ведь если мы решили, что богатый — это тот, у кого очень много денег, значит, надо попросить правительство напечатать огромное количество денег, всем их раздать — и все станут богатыми, так?

Не так. Деньги сами по себе — ничто, разукрашенные бумажки или простые железячки. Если правительство напечатает денег слишком много и они не будут отражать реальное производство товаров и услуг, в экономике возникнет ситуация, которая называется противным, почти медицинским словом «ИНФЛЯЦИЯ».

Поскольку при инфляции деньги не обеспечиваются реальными товарами и услугами, ценность их начинает падать, и люди вынуждены возвращаться к тому, с чего начали в первобытно-общинном строе: к натуральному обмену.

Только сегодня уже не меняют шкуры на яйца, а меняют, например,

ветон на нефть, вагоны на автомобили и так далее. Такой обмен по-научному называется бартер.

Как же может правительство регулировать эти процессы? Для этого у него есть несколько инструментов. Например, налоги или субсидии — деньги, данные в долг, которые правительство может выдавать отдельным предприятиям или даже целым отраслям экономики.

Из всего этого следует один потрясающе интересный парадокс: на самом деле — реально - ДЕНЬГИ СТОЯТ НЕ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО НА НИХ НАПИСАНО, НО СТОЛЬКО, СКОЛЬКО НА НИХ МОЖНО КУПИТЬ. Поэтому и говорят, что цена денег может падать или расти.

Поскольку сейчас наша страна переживает период инфляции (весьма затянувшийся, надо признать), то есть период обесценивания денег — то ты и сам, наверное, по собственному опыту знаешь, что, скажем, сто рублей сегодня и сто рублей через месяц — это, как говорят в Одессе, две большие разницы.

Таким образом, ИСТИННУЮ СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ не правительство своими указами, а ИСТИННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ.

Теперь, мы так думаем, ты легко сможешь ответить на вопрос: что значат слова «стоимость одного доллара равна, например, тысяче рублей?»

Правильно. Это значит, что на один доллар можно купить столько товаров и услуг, сколько на тысячу рублей. Но, разумеется, в этом случае учитываются не все товары и услуги вообще, а определенные международными нормами.

Уф-ф-ф! Признаться, мы взяли столь сложную тему, что даже сами устали про нее рассказывать. Отдохнем.

А в следующий раз мы расскажем тебе про жизнь денег. Надо сказать, что жизнь денег — очень интересна, в ней происходит огромное количество разнообразных превращений.

РЕШЕТО ИЛИ КОПЬЕ?

Когда были изобретены деньги — никто не знает. Кто их изобрел — тоже неизвестно, хотя в старину поговаривали, что это был дьявол. По истории денег написано столько литературы, что если перечислять одни только названия книг для нумизматов (коллекционеров монет), то потребуется отдельная книжка.

Не каждый нагнется на улице за упавшей однокопеечной монетой. Зачем? Мелочь, ничего на нее не купишь, никакого толку от 1 копейки нет. Ну ладно, на «медную» мелочь действительно ничего не купишь, но во всяком случае ее можно использовать вместо мелких гирек для весов. Монета достоинством в 1 копейку весит ровно 1 грамм, «двушка» — 2 грамма, «трешка» — 3 грамма, пятак — 5 граммов. Десять рублей «медью» весят 1 килограмм. А еще разменной монетой можно измерять расстояние. Диаметр 15-копеечной монеты равен 2 сантиметрам, 1 копейки и 5 копеек, сложенных вместе,— 4 сантиметрам, 2 копеек и 3 копеек — тоже 4 сантиметрам.

Возможно, вы не поняли, почему я пишу слово «медь» в кавычках. Да просто дело в том, что после 1925 года монет из меди не чеканили. Большинство советских монет было сделано из медно-никелевого и бронзо-никелевого сплавов. А появились монеты из настоящей меди в XVII веке, но были так непопулярны, что из-за них даже произошел в 1662 году «медный» бунт.

А самые первые русские деньги ходили на четырех ногах, мычали или блеяли. Монет еще не было, и за все расплачивались домашним скотом, и даже первые монеты называли «скот». Потом вместо денег стали пользоваться шкурками белок, соболей и куниц, а монеты, которые еще нечасто встречались, называли «кунами» (от слова «куница»). Впрочем, князья платили своей дружине только «валютой» — золотыми арабскими дирхемами. Многие воины были иностранцами, звериных шкур не признавали, а золото — везде золото.

На смену шкуркам пришло серебро. Основной денежной единицей была гривна — серебряный слиток определенного веса. Гривну можно было рубить на четыре части, отсюда и название — рубль. Рубли уже не рубили, а резали — на 50 резаней.

Позже, когда серебро перестали резать вручную, а начали чеканить монеты различного достоинства, каждая из них получила свое имя. Самой маленькой была полушка. По легенде это название означало пол-уха куницы. Две полушки были равны 1 деньге, 2 деньги — 1 копейке, 2 копейки — грош, 3 копейки — алтын, 10 копеек — гривенник, 15 копеек — пятиалтынный, 20 копеек — двугривенный. Некоторыми названиями еще пользуются, другие остались только в поговорках.

В конце X века появились первые русские золотые монеты, их чеканили из иностранных или переливали золотую посуду, так как в стране не было известно ни одного месторождения золота. Первое такое месторождение близ Екатеринбурга обнаружил крестьянин Ерофей Марков в 1706 году. Первый российский император Петр Великий приказал чеканить из этого золота монеты.

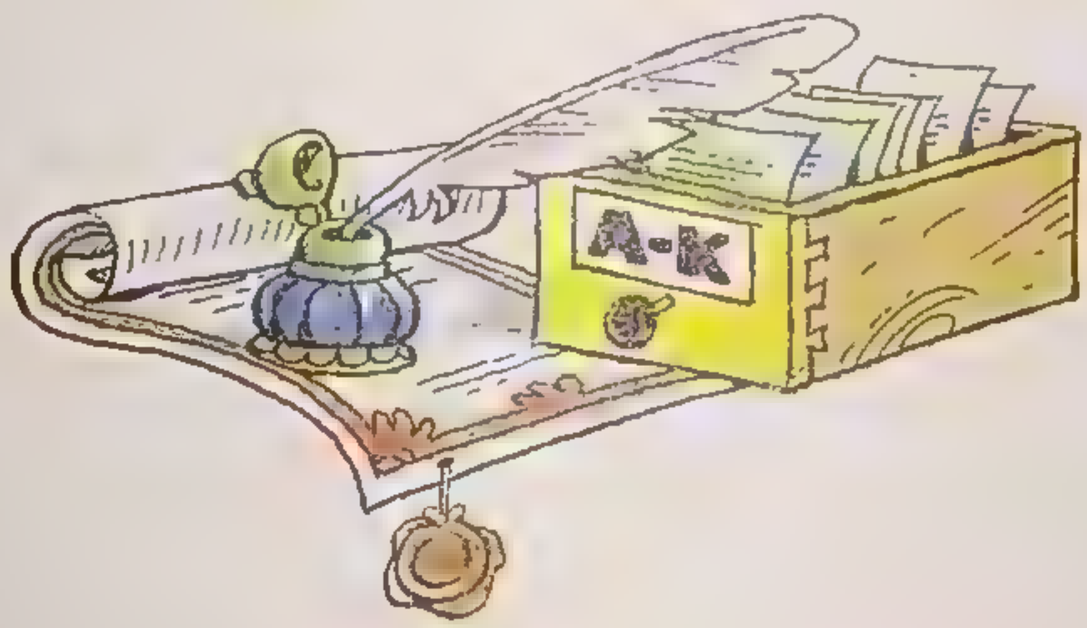
Бумажные деньги изобрели в Китае в VIII веке. В Европу же, и в частности в Россию, они попали очень поздно, аж с тысячелетним опозданием. Мушкетеры из книг Дюма даже понятия не имели, что это такое — это в XVII веке! В России бумажные ассигнации ввела в 1769 году императрица Екатерина II (ее портрет украшал позднее дореволюционную сторублевую купюру, ласково

называемую «катенькой»). Торговому люду бумажные деньги не понравились: за один целковый (серебряный рубль) давали 3,5 рубля ассигнациями. Кстати, в то время недолго существовал и медный рубль — огромная прямоугольная пластина, которая не влезала ни в один карман. А кошелек, называвшийся раньше «денежником», с появлением ассигнаций стал именоваться «бумажником».

В разное время то копейка была большими деньгами, то рубль — очень маленькими. В X веке только очень богатые купцы могли купить жене в подарок ожерелье из бисера, уплатив аж по 15, а то и по 20 копеек за одну бусинку. Ежегодная дань, собираемая в XII веке князем Смоленским, составляла 1200 рублей. А в 1921 году, наоборот, никого не удивляла фраза: «Разменяйте 10 миллионов».

Знаете, почему копейка называется копейкой? Дело в том, что на монетах Московского княжества с одной стороны был изображен Святой Георгий на коне и с копьем в руке («копье»), а с другой — княжеский вензель («решето»). Уже тогда была известна игра на деньги «копье аль решето?». С появлением на монетах двуглавого орла игра изменила название на «орел или решка?».

И, наконец, последнее — что можно купить на копейку? Нумизматы, собирающие отечественные монеты, очень высоко ценят наиболее редкие из них. За 2 копейки 1927 года можно легко купить аудиоплейер, за 20 копеек 1934 года — видеомагнитофон, а за редкую разновидность медного рубля — автомобиль любой марки. Впрочем, легче заработать деньги другим способом, чем найти эти монеты.



ГЛАВА ТРЕТЬЯ,

в которой авторы объясняют, чем деньги похожи на велосипед,
и советуют, как сделать деньги «велосипеднее»

Деньги сами по себе — ничто. Так — цветные бумажки. Как написано в одной умной книжке: пачкой банкнот нельзя даже растопить печь.

Деньги — как велосипед: если едет — в нем есть смысл, стоит остановиться — падает и превращается просто в кучу металла.

Поэтому люди, которые всерьез занимаются бизнесом, не копят деньги, а постоянно пускают их в оборот. Ибо жизнь денег, как и жизнь велосипеда,— в движении.

Если ты читал «Скупого рыцаря» Пушкина (а если не читал — прочти), то знаешь, конечно, что герой этой «маленькой трагедии» — Барон — ужасно любил деньги, жизнь свою он положил на то, чтобы скопить огромные богатства. Он относился к деньгам, как к живым существам.

Помнишь, как он сам говорит об этом:

Как молодой повеса ждет свиданья
С какой-нибудь развратницей лукавой
Иль дурой, им обманутой, так я
Весь день минуты ждал, когда сойду
В подвал мой тайный, к верным сундукам.
Счастливый день! могу сегодня я
В шестой сундук (в сундук еще неполный)
Горсть золота накопленного всыпать.

Этот Барон плохо кончил: он так дрожал над своими сокровищами, что из-за своей жадности потерял сына и умер.

Не знал, видимо, этот Барон, что по-настоящему богатый человек не тот, кто умеет копить деньги, а тот, кто умеет вкладывать их в хорошее дело, кто может создавать своим деньгам такую жизнь, чтобы от каждой полученной копейки получать три, пять, десять копеек дохода.

Очень важно понять: БИЗНЕСМЕН — НЕ НАКОПИТЕЛЬ, А ДЕЯТЕЛЬ. Стать богатым — это значит научиться не копить, а работать. Но вот как заставить деньги двигаться, как сделать их более «велосипедными»?

Для этого надо вложить их в свое или в чье-то крупное дело. Если ты так поступил, знаешь, кем ты стал? Ни за что не догадаешься! Ты стал инвестором, то есть человеком, который вложил деньги.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ — ЭТО ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ СПОСОБОВ РАЗБОГАТЕТЬ.

Богатым становится тот человек, который сумел правильно инвестировать деньги.

Жизнь денег — это постоянная череда превращений. Самое любимое превращение денег — в ценные бумаги. Понятно, что это такое? Бумажки всякие, мусор — ерунда, мы же ведем речь о бумагах, которые имеют цену.

К ценным бумагам относятся АКЦИИ, ОБЛИГАЦИИ, ВЕКСЕЛЯ. Кроме этого — ЧЕКИ и СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ, но о них мы расскажем в следующей главе, потому что нельзя про ценные бумаги рассказывать сразу и много — уж больно это серьезное дело.

У тебя есть деньги, и ты хочешь разбогатеть, вложить деньги в дело. Ты приходишь на некую фирму, приносишь туда свои деньги и покупаешь акции этой фирмы. АКЦИЯ — это документ, свидетельствующий, что ты имеешь право на часть прибыли данной фирмы.

А если у этой фирмы нет прибыли? Извини — пролетел. Не туда вложил деньги, бывает...

Разумеется, чем больше ты вложил денег — тем больше акций можешь купить. Тот, кто купил 51% акций, приобретает контрольный пакет, и таким образом он может контролировать деятельность акционерного общества.

Вот ты принес фирме деньги, фирма стала на них закупать — чего только не закупила: машины, станки, новые технологии... Дело развернулось — появилась прибыль.

Тут приходишь ты со своими акциями и говоришь: «Имею право на часть прибыли, где тут мои дивиденды?»

ДИВИДЕНДЫ — ЭТО И ЕСТЬ ЧАСТЬ ПРИБЫЛИ. Чем больше у тебя акций — тем больше твои дивиденды. Хочешь — бери дивиденды себе, хочешь — снова вкладывай их в фирму, она купит еще больше машин, станков, новых технологий...

Покупая акции, ты приобретаешь право не только на дивиденды, но и на часть собственности акционерного общества.

Но как не ошибиться? Как понять, в какую фирму лучше вложить деньги? И тут тебе на помощь приходят организации с трудным названием, но благородными функциями — инвестиционные фонды. Ты приносишь деньги в ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД и получаешь на руки акции инвестиционного фонда.

Специалисты вкладывают твои деньги, как правило, не в одно, а в группу разных фирм или компаний. Причем, разумеется, выбирают те, которые будут приносить доход. Если в инвестиционном фонде работают хорошие специалисты — они не должны ошибиться. И если предприятие богатеет, богатеет и инвестиционный фонд, акции твои становятся «тяжелее», а ты — богаче.

С акциями вроде разобрались. А что такое облигация? Представь себе, что твоему государству срочно понадобились деньги (это нетрудно представить, большой фантазией обладать не надо). Оно просит у своих граждан денег в долг, а взамен дает ГОСУДАРСТВЕННУЮ ОБЛИГАЦИЮ.

Такие облигации может дать и местная муниципальная власть или предприятие, фирма, корпорация... Ценность облигации — этой бумаги — в том, что на ней написано, в какой срок долг будет отдан и с каким

процентом. При погашении облигации ты непременно получишь денег больше, чем дал, и, значит, станешь богаче.

Но если величина дохода от акции зависит от общей доходности предприятия, то в случае с облигацией ты получишь вполне определенный процент: риск меньше, но и прибыль может быть меньше.

Проще всего дело обстоит с ВЕКСЕЛЕМ. (Недаром «вексель» — мужского рода, а «облигация» и «акция» — женского, с мужчинами всегда проще разобраться.)

Итак, человек хочет у тебя что-то купить или просто взять деньги в долг. А денег у него сейчас нет. Тебе же нужно срочно что-то продать, или ты просто очень хочешь помочь человеку. Что же делать? Система бизнеса настолько хорошо отлажена, что в нем безвыходных ситуаций не бывает.

Вместо денег ты можешь согласиться получить вексель — ценность этой бумаги в том, что на ней написано: когда и какую сумму денег тебе должны вручить.

Вексель может служить основанием для того, чтобы подать на человека в суд, если он обманывает тебя и не выплачивает вовремя свой долг.

Ты, может быть, слышал пословицу: «Человек должен уметь платить по векселям». Теперь ты легко поймешь, что это значит: человек должен уметь отдавать долги.

Если вексель называется передаточным, то ты можешь продать его любому человеку или фирме, и тогда эта фирма или человек будут сами взыскивать долг.

Видишь, как много есть возможностей для того, чтобы заставить деньги жить своей жизнью, а не хранить их в сундуке. И мы тебе еще не про все рассказали.

В одном из изданий, выпущенных Федеральным резервным банком Филадельфии, написано: «Деньги заколдовывают людей. Из-за них они мучаются, из-за них они трудятся. Они придумывают наиболее искусные способы получить их и наиболее искусные способы потратить их. Деньги — единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят нас, не оденут, не дадут приюта, не развлекут до тех пор, пока вы не истратите их... Деньги — это пленительная, повторяющаяся, меняющая маски загадка».

По-настоящему богатый человек никогда не может попасть под власть денег, но он может и должен стать их властелином. Деньги служат людям, и не дай Бог, если люди начинают служить деньгам. Из этого никогда ничего путного не получается.

Чтобы деньги тебе служили, ты должен им придумать такую жизнь, при которой они принесут тебе наибольшую пользу, то есть — прибыль.

Но как настоящий хозяин ты должен поселить свои деньги в хорошем доме.

ДОМ, ГДЕ ЖИВУТ ДЕНЬГИ, НАЗЫВАЕТСЯ БАНК.

О банках мы расскажем тебе в следующий раз, сегодня ты и так узнал слишком много нового.

СКОЛЬКО ВЕСЯТ ПИАСТРЫ?

Знаете ли вы, что такое гваранй? А лемпи́ра? Новый се́ди? Су́кре? Паа́нга? Кьят? Гурд? Ну хотя бы что такое ква́ча, знаете? Элементарно: квача — то же самое, что и 100 нгве. А что такое соль? То, что в суп кладут? Это только у нас в стране, а в Перу соль — то, чем платят за мясо для супа. В общем, все эти непонятные слова — названия денежных единиц разных стран мира.

В разные времена и у разных народов деньги выглядели и назывались поразному. В прошлый раз я уже говорил, что в древности цена товара могла измеряться в яйцах, баранах, звериных шкурах, мерах зерна или ракушках. Но один баран не похож на другого, и его нельзя делить на части. Самой удобной мерой стоимости оказалось золото. Оно всегда одинаковое, не портится и легко делится на части. Для бо́льшего удобства слиткам золота придавали определенную форму и ставили на них клеймо. Маленький слиток с клеймом и был первой монетой.

Металлические деньги намного старше бумажных. Первые золотые монеты появились 27 веков тому назад. Китайские бумажные деньги вдвое моложе. А европейские бумажные деньги лишь в следующем году отпразднуют свой трехвековой юбилей (именинником будет английский фунт стерлингов).

Память о тех временах, когда золото и серебро измеряли на вес, осталась в в названиях многих монет и бумажных банкнот. Помните попугая из «Острова сокровищ» Стивенсона? Он любил кричать: «Пиастры, пиастры!» Так вот, «пиастра д'аргенто» в переводе с итальянского означает «пластинка из серебра». Популярное у пиратов название сейчас почти забыто, лишь жители Судана называют этим словом мелкую монету. Распространенное в странах Латинской Америки название денежной единицы «песо» означает «вес» (по-испански). «Марка» (название валюты ФРГ) переводится с одного из немецких диалектов, как «полфунта серебра». Из Древнего Рима пришло название «фунт» и слово «монета». Дело в том, что римский монетный двор находился рядом с храмом богини Юноны Монеты. А вес древние римляне измеряли в либрах. Это слово дало имена как лире (ею пользуются римляне современные), так и ливру (это слово известно каждому, кто читал книги Александра Дюма о мушкетерах).

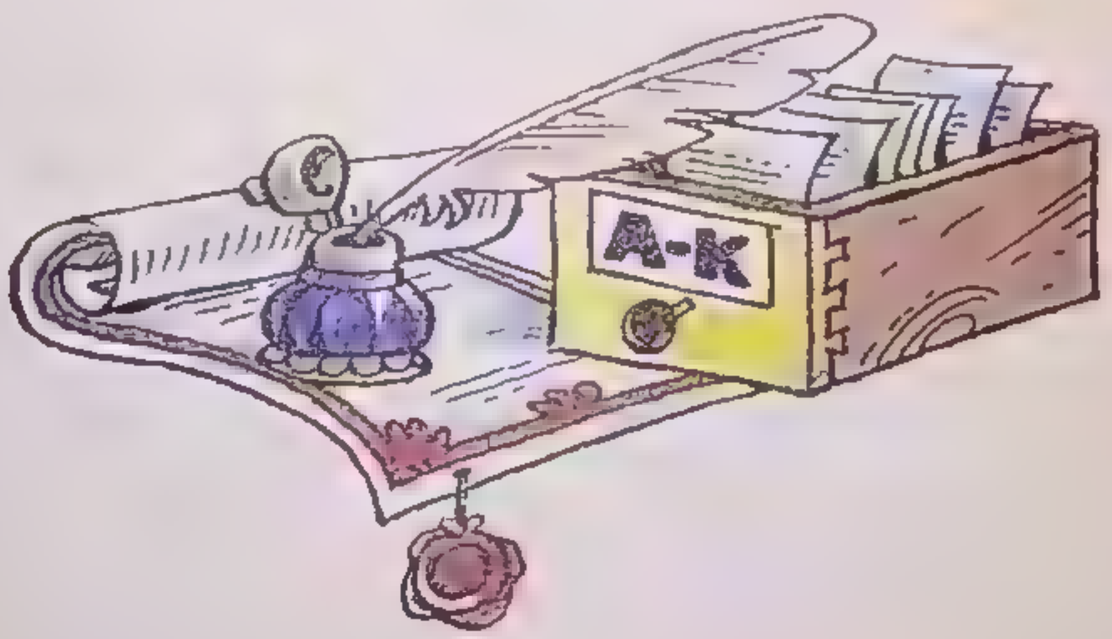
Кстати, насчет мушкетеров. Денежная система Франции того времени была на редкость запутанной. Например, Д'Артаньян должен уплатить в трактире 11 ливров. Он дает трактирщику 2 луидора, а тот говорит: «С одного дублона вам 3 экю сдачи». Ничего непонятно. Для тех, кто хочет разобраться, даю справку — в изданиях книг Дюма вы ее не найдете, а прочитать Дюма хоть раз в жизни доводится любому.

Денежный счет ведется в ливрах. Ливр равен 20 су. Экю — 3 ливрам и 60 су. Все эти монеты во времена мушкетеров были серебряными. Из золота чеканились монеты достоинством в 1 и 2 луидора. «Луи д'ор» переводится как «золотой Людовик», на монетах изображен портрет короля Людовика XIII. Луидор равен 10 ливрам. Два луидора называются дублоном. Мушкетеры часто называют луидор пистолем. На самом деле пистоль — монета испанская, но равная луидору по весу. Непросто, правда? Названия денег настолько запутали переводчиков, что в русских изданиях «Виконта де Бражелона» можно прочесть жалобу министра финансов Фуке на то, что в казне нет ни копейки. Интересно, зачем королю Франции были нужны русские копейки?

Для денег не существует государственных границ и для их названий — тоже. Например, в разных странах существуют риалы, риялы и риели. В средние века германский талер в Италии стал «таллеро», в Испании получил имя «далеро», в Нидерландах превратился в «даалдер», а на другой стороне Атлантического океана стал американским долларом. Американская валюта, кроме немецкого имени, имеет еще и русскую внешность. Рисунок банкноты достоинством в 1 доллар выполнен более полувека назад русским художником-эмигрантом Сергеем Макровским. В самом деле, США — страна эмигрантов.

Кроме американцев, своими собственными деньгами, называющимися словом «доллар», пользуются еще жители 11 других стран. Жители 8 государств называют свою валюту словом «франк», и к тому же еще в 10 государствах используется франк КФА (Африканского финансового сообщества). А Россия обладает рекордом по разнообразию денег внутри одной страны. Во время гражданской войны на территории бывшей Российской империи имели хождение около 2200 видов денежных единиц. Свои деньги выпускали не только республики, губернии и города, но даже воинские части, заводы и магазины.

Прочитав о таком денежном разнообразии, кто-то подумает: «А не проще ли выпускать деньги, одинаковые для всех стран?!» И хотя в ближайшее время это маловероятно, первые признаки такого явления уже появились. Расчеты между некоторыми западноевропейскими государствами уже ведутся в ЭКЮ. Название это происходит от заглавных букв английского словосочетания «Европейский валютный союз», не надо путать ЭКЮ со старым французским экю. Новые деньги существуют пока только в банковских расчетах, но, может быть, уже скоро появятся монеты или бумажные деньги с такой надписью.



ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ,

в которой авторы утверждают, что хранить деньги нужно не в кубышке, а в банке

кажи, пожалуйста, что тебе для жизни необходимо абсолютно, без чего обойтись никак нельзя? Как называется место, где тебя всегда ждут и любят? Без чего ни один человек — будь ему хоть один годик, хоть сто лет — прожить не может? Правильно: мы говорим о доме. Недаром же есть такая замечательная русская поговорка: «Горе тому, кто плачет в дому, а вдвое тому, кто плачет без дому».

Вот и деньгам тоже необходим свой дом. Такой специальный дом для денег называется БАНК.

И раз уж пошли мы пословицы вспоминать, вспомним еще одну: «Всякий дом хозяином держится». Банк — это дом, который держится деньгами, они здесь — хозяева.

Что такое дом для тебя? Место, куда ты приходишь, где у тебя есть своя жизнь, где с тобой все время что-то происходит.

То же самое банк — для денег. А если кто-то считает, что банк — это просто склад, тот не прав. Посуди сам: разве твой дом похож на склад? И дом денег тоже не похож.

Банк был создан специально для того, чтобы собирать деньги от людей и фирм, которым деньги временно не нужны, и давать их тем, кто временно нуждается.

Ты, конечно, замечал, что дома бывают разные, и у каждого — свой характер. Есть такие серьезные, значительные высотные дома, а есть, к примеру, маленькие, чуть пугливые, пятиэтажки.

Примерно та же история и с банками. Самые главные банки называются ГОСУДАРСТВЕННЫМИ, они создаются и принадлежат государству.

Существуют еще КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ — они создаются предприятиями, фирмами или частными лицами.

В нашей стране есть один-единственный Государственный банк — Центральный банк России. Он над всеми банками начальник, над всеми командир.

И если ты, например, решишь создать свой банк, тебе обязательно нужно получить разрешение у Центрального банка. Такое разрешение называется ЛИЦЕНЗИЯ.

Лицензия выдается только при условии, что у тебя есть капитал в сто миллионов рублей. А если меньше — нечего и соваться. А то каждый человек, что десять копеек накопил, открывал бы банки. Центральный банк внимательно следит, чтобы такого безобразия не происходило. Он создает законы, по которым работают все коммерческие банки, и если кто-то эти законы нарушил — Центральный банк бывает очень строг. Он может любой банк закрыть. Начальник как-никак, командир...

Но главное дело Центрального банка: ЭМИССИЯ ДЕНЕГ. Непонятное слово? Сейчас объясним.

Банк выпускает в обращение новые купюры. Это постоянное движение денег в стране и называется эмиссией.

Ты, конечно, можешь делать вид, что никаких банков в природе не существует, и хранить деньги где-нибудь в кубышке. Но это — глупо. Во-первых, из кубышки деньги можно украсть, а из банка — никогда. Но самое главное: деньги, лежащие в кубышке, скучают, грустят и печалятся — потому что они вне дома. Помещая их в банк, ты заставляешь деньги жить активной жизнью, работать. От этого и деньгам хорошо, и тебе приятно.

Для того чтобы понять, как работают деньги, нужно хорошо разобраться с тем, как живет их дом — как работает банк.

Не знаем, как живет твой дом, а банк живет по очень строгим, логичным и понятным законам. Суди сам.

Ты принес в банк некую сумму наличных денег — то есть принес ВКЛАД. Свой вклад в жизнь банка.

Можешь сделать свой ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ: в любой момент, когда захочешь, можешь востребовать деньги обратно.

А можешь сказать в банке такие слова: «Вот принес вам тут деньги и обещаю взять их не раньше, чем через три (пять, десять) года». Такой вклад называется СРОЧНЫЙ. В банке наверняка будут очень рады такому сообщению — ведь в течение нескольких лет банк сможет использовать твои деньги, а сумма, которую тебе вернут, будет превосходить ту, что ты положил.

После того как ты принес свой вклад, тебе сказали «спасибо» — и открыли на тебя ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ: счет денег, принятых от конкретного лица.

Если бы деньги хранили в банке в виде наличности в мешках, то не хватило бы хранилищ, чтобы эти мешки прятать. Их же хранят на счетах в виде информации, превращая наличные деньги — бумажки — в безналичные. Очень удобно.

Итак, счет — это информация о наличии в банке вклада.

А теперь представь, что ты не просто так себе человек, а представитель некоей фирмы или предприятия. Тогда счет, который откроет банк твоей фирме или предприятию, будет называться РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ, потому что он очень удобен для расчетов.

Безналичным путем, то есть с помощью расчетных счетов, во всем мире происходит большинство расчетов между предприятиями. Тогда отпадает необходимость возить деньги мешками. Опять же: приятно, логично и легко.

Как же живут, то есть работают, деньги?

Ты хочешь построить настоящий дом, но у тебя нет денег. Ты приходишь в банк и просишь: «Дайте, пожалуйста, КРЕДИТ».

Кредит — это определенная сумма денег, которая одалживается банком на конкретный срок.

В банке тебе скажут: «Теперь вы наш ЗАЕМЩИК». И будут правы, ибо заемщиком называется человек или учреждение, которое просит кредит под определенный БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕНТ.

Что значит брать деньги под процент? Это значит, что отдавать всегда приходится больше, чем берешь. Такова уж доля заемщика... Но если банк не будет одалживать кредиты под проценты, он попросту не выживет.

Чтобы выделить тебя из всех вкладчиков банка, для тебя открывают специальный ССУДНЫЙ СЧЕТ: счет человека или предприятия, которые взяли ссуду, то есть — долг.

Но представь себе, что в банке сейчас нет собственных средств, а уж очень хочется помочь тебе построить дом. Как быть?

Банк может найти среди своих клиентов богатую фирму и выступить как бы посредником в одалживании денег.

В этом случае банк открывает специальный ДЕПОЗИТНЫЙ СЧЕТ для фирмы, куда переводит часть ее вклада. Как ты понимаешь, возвращать придется еще с большим процентом: ведь банк должен и с фирмой рассчитаться, и самому не остаться внакладе.

Так работают деньги в банке.

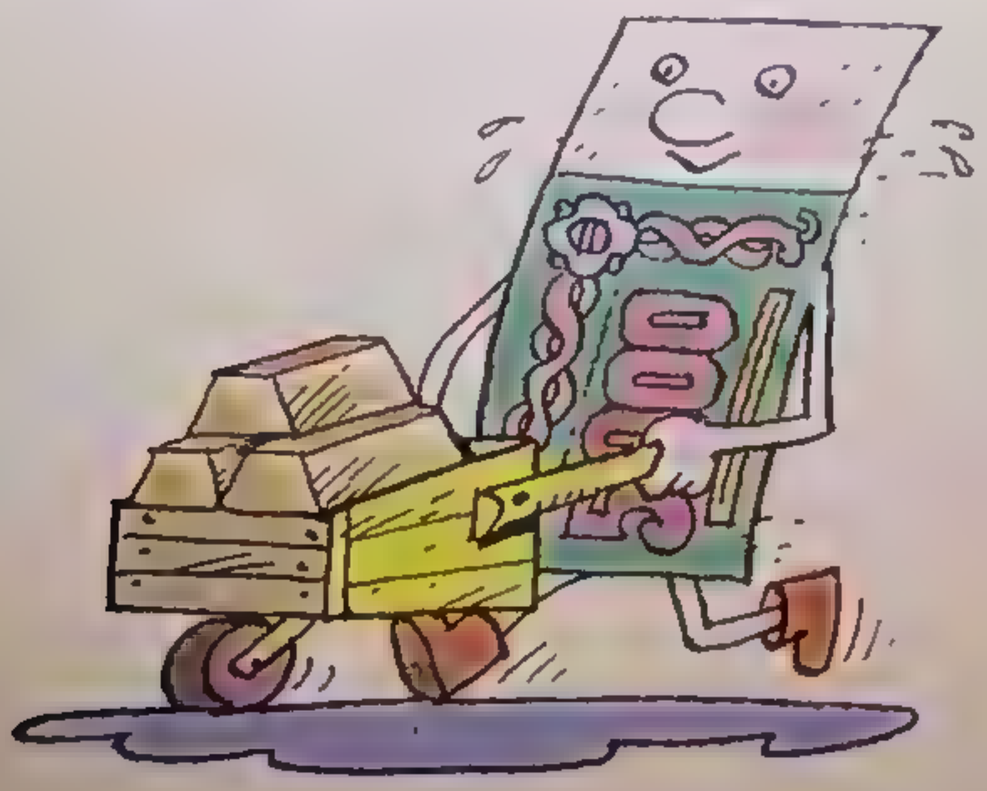
Но банк — это дом не только для денег. Вместе с деньгами здесь прекрасно уживаются и ценные бумаги.

Банк хранит у себя акции различных предприятий, а предприятия платят ему за это деньги. Ведь банк — прекрасный сторож.

Банк — не только дом и не только сторож, он еще и волшебник. Он превращает деньги в сберегательные сертификаты.

Если банку срочно понадобились деньги, он берет их у тебя, а взамен выдает бумагу, на которой написано, когда и с каким процентом долг будет возвращен. Эта бумага и называется СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ.

Поскольку мы ведем с тобой откровенный разговор, то можем признаться: эту главу писали мы очень долго — уж больно она важная, а потому трудная. Советуем и тебе прочесть ее пару-тройку раз.



ДЕНЬГИ НА СТОЛ!

Слово «банк» в переводе с итальянского означает всего-навсего «стол», «прилавок». Средневековые итальянские банкиры вели свои операции, сидя за столом прямо на рыночной площади. А самые первые банки появились еще до нашей эры. Это подтверждают надписи на глиняных табличках и папирусах, сделанные в Древней Финикии, Карфагене и Египте. В Лондоне, в Британском музее, хранится архив банкирского дома Небоагиддина Эдисиби из Древнего Вавилона. Архиву более 2700 лет!

В Древней Греции банковские операции тоже велись за столами на рыночных площадях. Стол по-древнегречески — «трапеза», поэтому людей, принимавших на хранение деньги, документы и торговые договоры, называли трапезитами. Кроме трапезитов, существовали еще менялы. Они меняли монеты из разных греческих городов, определяли, не является ли монета фальшивой. Менялы помогали рассчитываться купцам, находящимся в разных городах. Путешествовать по дорогам, кишащим разбойниками, с кучей золотых монет было небезопасно. Легче было обменять деньги на вексель у менялы в одном городе, а в другом по этому векселю получить деньги обратно. Серьезными конкурентами древнегреческих банкиров были храмы. Деньги, отданные на хранение в храм, были там в полнейшей безопасности. Никто не осмеливался их украсть, опасаясь гнева богов. В храмах можно было получить и ссуду под низкие проценты, возврат денег гарантировали все те же боги.

Большой заслугой древних римлян была совершенная система бухгалтерии. На каждого клиента заводилась отдельная восковая табличка или лист пергамента с написанным в верхней части именем владельца банковского счета. Вертикальная черта делила табличку на две части, слева записывались доходы, справа — расходы. Очень похоже на современную сберкнижку, правда?

Единственный недостаток, от которого долго страдали банки,— это римские цифры. Представьте запись в банковской книге: «Вклад XXXIX лир, выдано XXVIII лир, остаток XI лир». Лишь в XII веке пизанский банкир Леонардо Фибоначчи, попав по делам в Тунис, научился употреблять арабские цифры и научил этому Европу, и приведенная выше запись стала выглядеть более привычно — «39-28-11».

В средние века власть и церковь относились к банкирам плохо. Впрочем, им было не привыкать. Ведь запрет на ростовщические операции содержался в священных книгах многих народов — Библии, Коране, Талмуде. Банкиров запрещали хоронить по христианскому обряду, в итальянских городах Пизе и Вероне им не разрешалось жить в черте города.

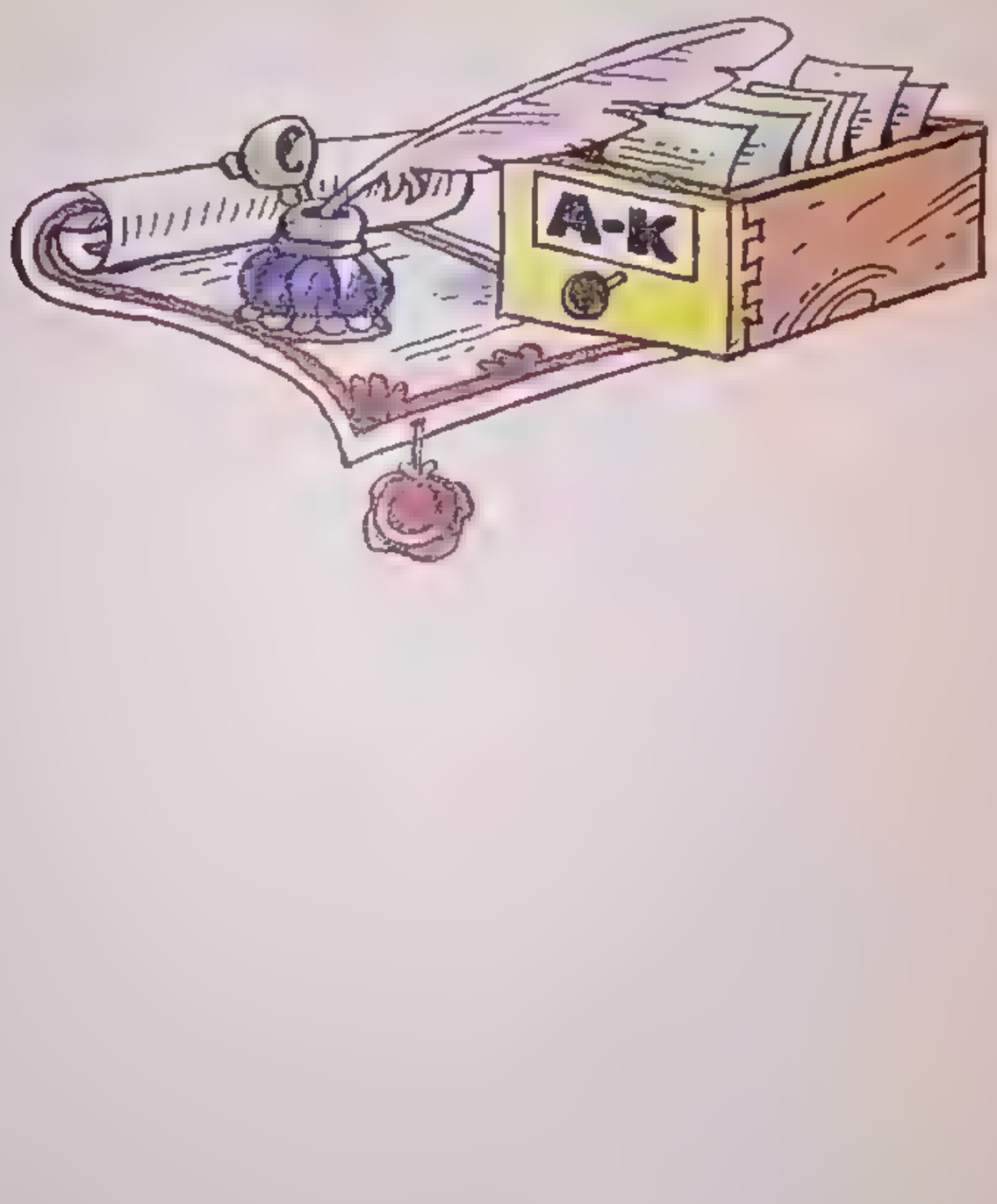
В 1240 году из Англии изгнали всех банкиров, но через десять лет вернули назад (римскому папе срочно нужны были деньги в долг, и он позабыл свои принципы). Но, несмотря на гонения, банковская система завоевывала страну за страной.

Если хранением денег и предоставлением кредитов банки занимаются уже третье тысячелетие подряд, то одно из направлений деятельности банков появилось лишь в позапрошлом веке. Речь идет о выпуске в обращение бумажных денег. В 1671 году в шотландском городе Эдинбурге родился Джон Ло. В 28-летнем возрасте он был приговорен к смертной казни за участие в дуэли. Его помиловали, заменив смертную казнь тюрьмой, из которой Ло бежал в Европу. Там он неожиданно увлекся теорией

банковского дела. Джон Ло издал две книжки, в которых рассказывал о том, как сделать всех людей богатыми. Он утверждал, что для этого надо заменить все монеты бумажными деньгами, которые можно выпускать в любом количестве. Идеи Ло понравились Филиппу Орлеанскому, который тогда, как на грех, правил страной. В результате в 1716 году картежного игрока Джона Ло неожиданно назначают директором банка, удостаивают звания академика и вручают ему пост министра финансов.

Поскольку вы уже знаете, что такое инфляция, легко можете себе представить, что началось, когда Ло напечатал множество денег, не обеспеченных ни товарами, ни услугами. Даже запрет золотых и серебряных монет не спас банк от банкротства...

Конечно, в наше время таких интересных вещей уже не происходит. Но зато современные банки исполняют то, что Джон Ло только обещал,— делают людей богаче. Не всех, конечно, но тех, кто пользуется их услугами.



ГЛАВА ПЯТАЯ,

в которой говорится о том, во что может превратиться базар, если к нему подойти с умом

Как дела? Жив еще, читатель дорогой? «Крыша» не поехала от всех этих сложностей и трудностей?

Однако — согласись — в нормально действующей экономике даже самые сложные понятия объясняются довольно легко, а самые невероятные явления имеют весьма простые объяснения. Потому что все логично и и умно построено. Опыт столетий как-никак — великая штука!

Вот, например, биржа. Слово сложное, даже злое — будто жук жужжит. Однако заниматься бизнесом, не зная, что такое биржа, нельзя. И мы сейчас с биржей этой разберемся, помня, что и здесь бал правит логика.

Жил-был базар. Съезжались на него покупатели и продавцы. И все шло хорошо, только неудобно очень. Представляешь, надо тебе продать быка, а он упирается, как бык, не хочет на базар ехать. А если надо продать дом: что — его по дощечке разбирать и на рынок тащить?

Тогда-то и решили люди: на базаре можно торговать и без товара — сделки заключать. Очень логичное решение.

Но тогда базар заявил: «Если я буду вам помогать заключать сделки, мне полагается процент от этой сделки. Я ведь принимал участие, работал — платите». Тоже логично.

Итак, БИРЖА — ЭТО УЧРЕЖДЕНИЕ, ГДЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА. А организатору этого процесса — самой бирже — отчисляется определенный процент от сделки.

Если на бирже происходит купля-продажа товаров — то она называется ТОВАРНОЙ. А если купля-продажа ценных бумаг — то как называется? Нет, не бумажная. Несолидно как-то: бумажная биржа, да и путаница возникает: решат, что на бирже только бумагу продают.

Если на бирже совершается купля-продажа ценных бумаг, то она называется ФОНДОВОЙ.

Государство, когда сообразило, насколько биржи выгодны, стало свои биржи создавать. Их так и назвали — ГОСУДАРСТВЕННЫЕ.

Но и частники не отставали — создали ЧАСТНЫЕ биржи.

Больше в мире никаких бирж не бывает — только государственные и частные. Хоть весь белый свет объезди — никаких иных не найдешь.

Мы расскажем тебе, как работает бум... то есть, фондовая биржа. Принцип работы товарной и фондовой бирж — одинаков. Просто в работе фондовой чуть больше подробностей, значит, рассказывать о ней чуть сложней. А мы решили перед сложностями не отступать.

Итак, представим себе, что твоя фирма хочет построить себе новый офис и ей нужны средства. Что делать? Один из способов привлечь капитал — продать акции на бирже.

Твои действия? Берешь акции и шагаешь на биржу? Нет. Остано-

вись. Подумай. Дело в том, что к операциям на фондовой бирже допускаются не все ценные бумаги, а так называемые ФОНДОВЫЕ ЦЕННОСТИ (отсюда, на самом деле, и идет название биржи), которые КОТИРУЮТСЯ на бирже.

Что это значит? Это значит, что акции не всякой фирмы допустят на биржу, а только той, у которой доброе имя, то есть капитал ее достаточно велик, доходы постоянны.

Если твоя фирма вышла на биржу — значит, она попала в престижную группу компаний. Сохранение и упрочение своего престижа — одна из причин, по которой фирмы непременно хотят попасть на биржу.

Вторая состоит в том, что только биржа — и она одна — предоставляет огромные возможности для купли-продажи. На ней — и только на ней — столь широкий выбор и покупателей, и продавцов.

Но у тебя, разумеется, будет весьма серьезная фирма, и акции ее — конечно же! — станут котироваться весьма и весьма высоко. Убедившись в этом — вперед на биржу.

Первым делом надо тебе найти брокера. БРОКЕР — это очень серьезный человек, БИРЖЕВОЙ ПОСРЕДНИК, который получает от тебя поручение о продаже (как в нашем случае) или покупке ценных бумаг в виде ЗАЯВКИ.

В заявке оговаривается вид ценных бумаг (в данном случае — это акции твоего предприятия, но могут быть и другие случаи. Как ты помнишь: ценные бумаги бывают самых разных видов), их количество, процент от сделки, который получит брокер, и срок действия заявки.

Только не надо приносить на биржу сами акции. В данном случае акции — товар, а мы договорились, что на биржу товар не приносят. А что ж приносить? — спросишь ты и будешь прав.

Отвечаем: приносить надо ПРОСПЕКТ ЭМИССИИ АКЦИЙ. Звучит сложно и умно, на самом же деле — это опись количества выпущенных акций для продажи и их номинальная цена.

Брокер берет твою заявку и регистрирует ее в РЕГИСТРАЦИОННОЙ ПАЛАТЕ — во всем должен быть порядок.

Потом с заявкой брокер идет к МАКЛЕРУ.

— Здравствуй, маклер,— говорит брокер.— Я заявку принес.

— Здравствуйте, брокер,— говорит маклер. — А хороша ли заявка?

Интерес маклера легко объясним. В отличие от брокера, который не является сотрудником биржи, маклер сотрудником является и операции совершает за свой счет.

Поэтому, наверное, место, где собираются брокеры, называется чуть забавно и вовсе невозвышенно: БИРЖЕВОЙ ЯМОЙ.

Зато маклеры обсуждают свои дела в месте с очень красивым названием МАКЛЕРИАТ.

Придя на биржу, ты сначала попадаешь в биржевую яму, потом — в маклериат.

Если у тебя слабые нервы, то затем ты вполне можешь угодить с нервным расстройством в больницу. Начинается самое страшное, наступает решительный момент: если маклер принимает заявку — это означает, что пакет акций включен в ПРОЦЕСС ТОРГОВ.

Информация об этом немедленно появляется на электронном табло. Там высвечивается количество акций, их номинальная стоимость (то есть первоначальная) и та реальная цена, которая зависит от спроса и по которой они продаются в настоящий момент.

Скажем, ты продаешь акции фирмы, которая выпускает леденцы. Но страна завалена леденцами, и акции твои падают в цене. Ты привозишь в страну много детей, они съедают все леденцы, народ стонет без конфет, и акции твоей фирмы снова возрастают.

Маклер — человек серьезный, хорошо информированный, к нему постоянно поступает информация о спросе и предложении на акции, поскольку курс акций в течение дня постоянно то падает, то возрастает.

КУРС АКЦИИ — ЭТО ЦЕНА, ПО КОТОРОЙ АКЦИЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ. Как уже кое-что знающий бизнесмен, ты, видимо, сам догадался, что курс акции зависит главным образом от величины приносимого ей дохода.

Поскольку курс столь часто меняется — можно легко запутаться. Дабы этого не произошло, на бирже есть место, в котором фиксируются курсы на момент открытия и закрытия биржи. Место это называется КОТИРОВАЛЬНАЯ ПАЛАТА.

У бизнесмена должны быть крепкие нервы. Увидев информацию о продаже акций твоей фирмы на электронном табло, тебе остается сидеть и ждать, пока появится брокер, нанятый фирмой, которая хочет акции приобрести.

И вот наконец сделка совершена. Поздравляю. Оба брокера — представители покупателя и продавца — заходят в регистрационную палату. Там они получают КУРТАЖ — вознаграждение, и там же биржа отчисляет себе часть суммы от сделки в качестве платы за услуги.

Все бы было прекрасно и хорошо, только ужасно мешают нормальной жизни на бирже «быки» и «медведи». Если ты подумал, что на биржу иногда врываются представители животного мира, — ты ошибся. Все гораздо серьезней.

Представь себе: собираются брокеры в своей яме и выясняют, что курс акций фирмы, выпускающей конфеты, упал на три рубля. Умный брокер понимает: без конфет — какая жизнь! Акции этой фирмы надежны все равно, и он начинает скупать по дешевке эти акции, таким образом играет на искусственное повышение цены. Как только цена акций возрастает — он начинает продавать их по высокой цене.

Брокеры, которые скупают ценные бумаги в ожидании повышения цен, и называются «БЫКИ». Правда, здесь можно попасть впросак: если скупать «ненадежные» акции, то ни за что не дождешься, пока они в цене

рынке IV

А может быть и иная ситуация: захотелось тебе купить акции какого-нибудь предприятия подешевле, ты нанимаешь специального брокера, который «играет на понижение». Он выставляет сразу большой пакет акций, предложение, таким образом, возрастает, а спроса нет — цена падает. Такие брокеры называются «МЕДВЕДИ».

Конечно, спекулятивные операции брокеров могут исказить реальную картину спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Но все же именно биржа остается самым точным индикатором положения дел в экономике.

Если ты хочешь узнать свое самочувствие — ты ставишь термометр, и он показывает температуру. Условно говоря, именно биржа показывает наиболее точную «температуру» на рынке ценных бумаг. Для ее обозначения введены БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ, или ИНДЕКСЫ КУРСОВОЙ ЦЕНЫ АКЦИИ. Высчитывается этот индекс путем довольно сложных, но точных арифметических расчетов.

На каждой бирже свой индекс. Наиболее известен индекс Нью-Йоркской биржи — индекс ДОУ-ДЖОНСА. Он является надежным ориентиром для бирж и компаний всего мира

КОЛУМБ — ОТКРЫВАТЕЛЬ БИРЖИ

Во многих книгах и статьях можно прочесть историю о том, что самую первую биржу придумали бизнесмены из города Чикаго в конце прошлого века. Авторы этого утверждения мало в архивах рылись, вот что я вам скажу. Бирже не 100 лет, а гораздо больше, хотя по сравнению с банками, например, она еще очень молода.

Торговцы устраивали крупные деловые собрания еще в Древнем Риме, но биржами назвать их нельзя, так как сделки заключались по принципу «из рук в руки» (деньги в обмен на определенный товар), а цены оставались неизменными на протяжении десятилетий После открытия Америки Колумбом в 1492 году темп деловой жизни резко ускорился. Новые заморские товары заполнили европейские рынки, спрос на них был очень велик. Цены менялись постоянно, о покупке приходилось договариваться как можно быстрее, лучше всего еще до прихода корабля с товаром. Владельцы кораблей продавали уже не товар, а контракт на его поставку к определенному сроку. Для взаимного удобства все торговцы регулярно встречались в определенном месте, например, на городской площади, у столов менял на ярмарке или в порту. Так возникли первые товарные биржи. В бельгийском городе Брюгге такие собрания проходили перед домом купцов-посредников, носивших фамилию Ван-дер-Берс. К дверям дома был прибит герб Ван-дер-Берсов с изображением трех кошельков. От слова «бурса» (кожаный кошелек) такие собрания получили название «буржа», или «биржа». Кстати, от этого же слова произошло и слово «буржуазия».

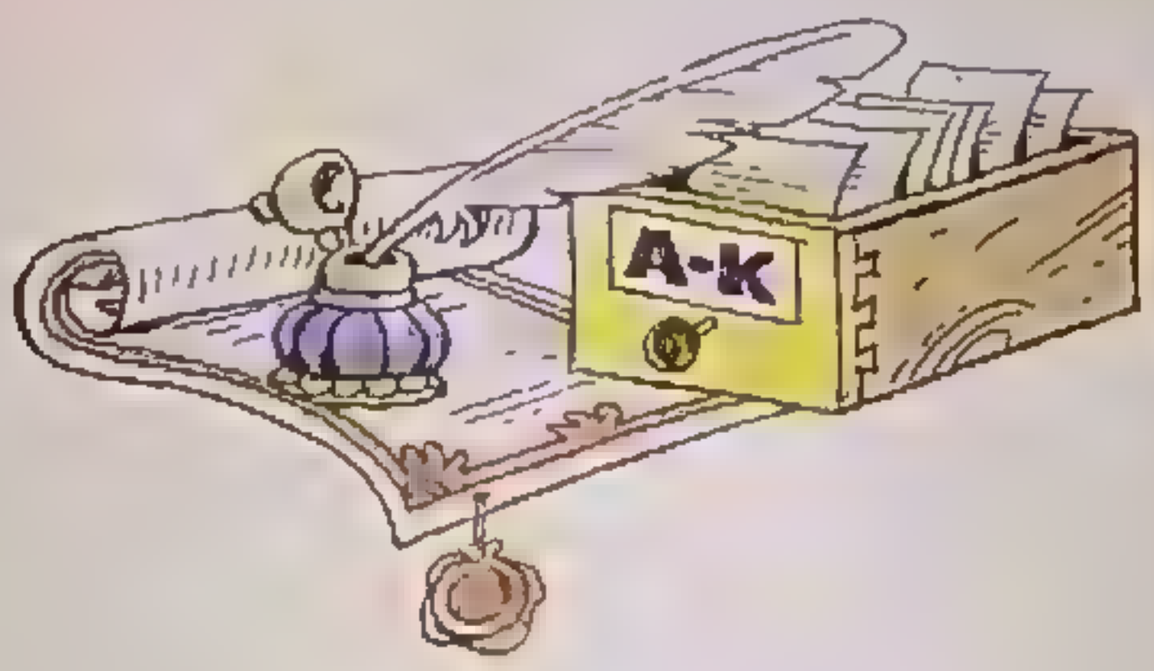
В 1531 году появилась биржа в Антверпене, в 1549 году — в Лионе и Тулузе, в 1558 году — в Гамбурге. В 1556 году придворный английский банкир Томас Грэхем добился, чтобы для собраний лондонского купечества было предоставлено специальное здание. Скоро и жители других стран поняли, что биржевые сделки лучше заключать в специально оборудованных зданиях. Эти здания тоже стали называть биржами. Уже купцам XVI века были известны прейскуранты цен на основные биржевые товары и биржевые бюллетени, в которых сообщались сведения о заключенных сделках. Товарные биржи умножались в числе, появлялись специализированные на одном виде товаров биржи — хлебные, угольные, винные, книжные и даже цветочная.

Фондовые биржи тоже обязаны своим возникновением открытию Америки. Первые акционерные компании создавались для отправки новых кораблей в заморские плавания. Владелец акции имел право на долю прибыли от будущей экспедиции, и акции стали еще одним предметом биржевых сделок. Первые акции (выпущенные Ост-Индскими торговыми компаниями) появились на амстердамской бирже в 1608 году.

Феодальная Россия долго обходилась ярмарками, а изобретенные за границей биржи никак не могли прижиться. Царь Петр I, увидевший биржи во время поездки в Голландию, приказал устроить подобные заведения в своей стране. «Приневолить даже купцов прийти на биржу»,— говорилось в царском указе. Приневоливали, приневоливали, да никак не могли приневолить. С трудом удалось создать биржи в Санкт-Петербурге и Москве. Московское купечество долго не хотело совершать сделки в здании биржи, по привычке договариваясь обо всем на свежем воздухе у входа, в крайнем случае на лестнице. В 1860 году даже был издан запрет на сделки за пределами здания биржи. Кроме двух

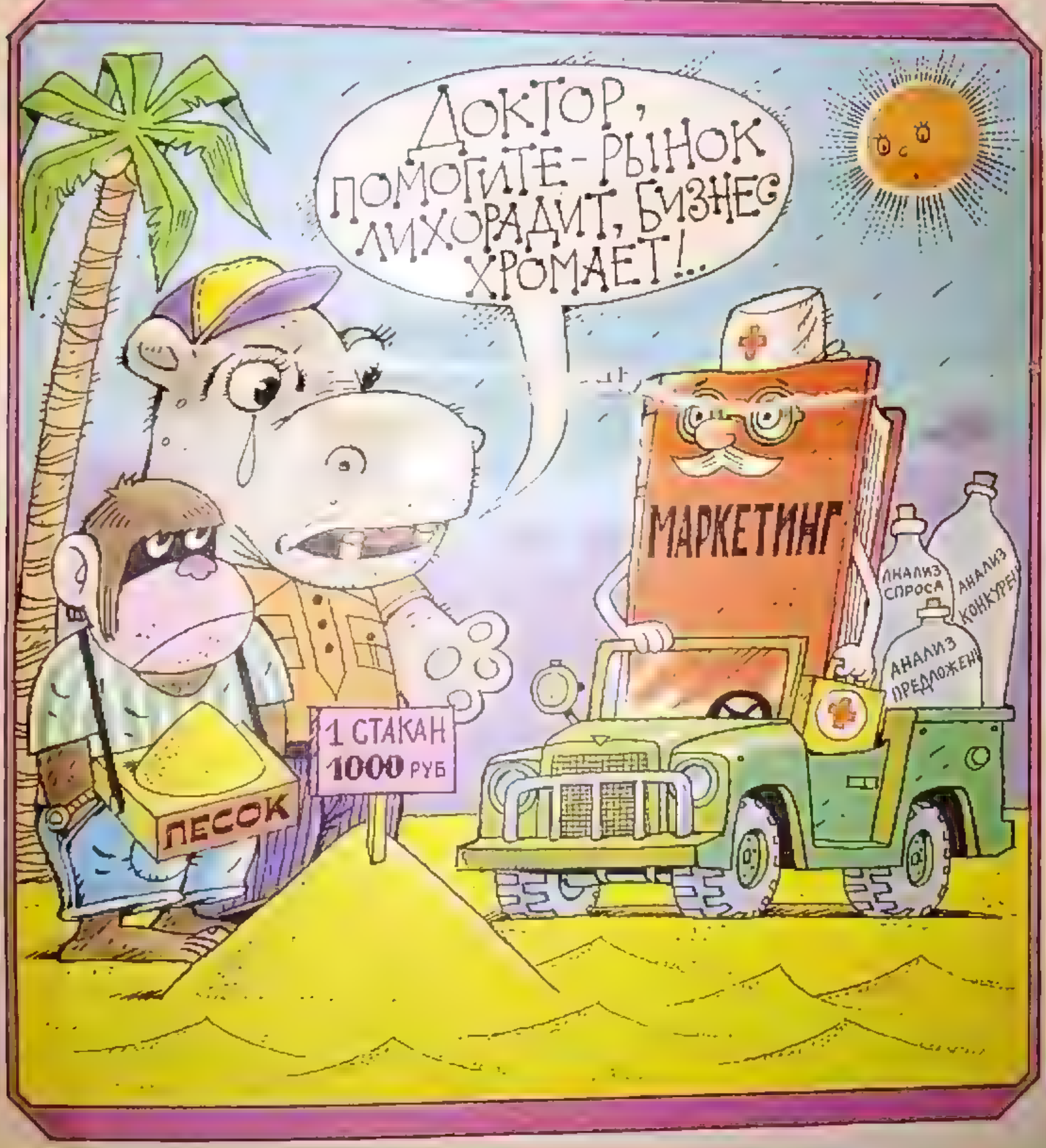
столичных, существовали еще биржи в Кременчуге, Рыбинске и Одессе, а также временная биржа в Нижнем Новгороде, действовавшая лишь во время ярмарки. Рыбинское купечество, подобно московскому, не хотело расстаться со старыми привычками. С 1811-го по 1842 год в здании рыбинской биржи не было совершено ни одной сделки! В конце концов местные власти приказали пожарной команде загонять купцов в биржевое здание силой.

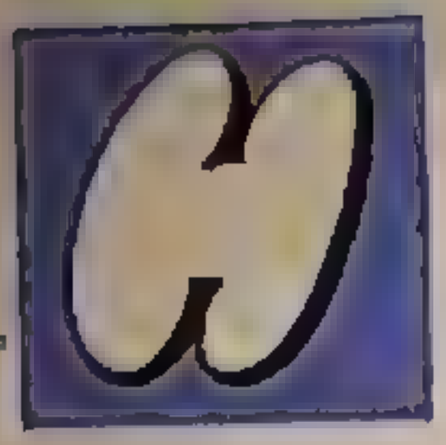
Лишь в эпоху капитализма все изменилось. После реформы 1861 года в России появилось 18 новых бирж в течение 30 лет, их число все росло и росло. К 1914 году в России насчитывалось уже 115 бирж. Они были закрыты во время первой мировой войны и возродились в 1921 году после объявления новой экономической политики (нэпа). В 1930 году по приказу Сталина все биржи были ликвидированы, так как «необходимость в них отпала» (как объяснялось официально). На этот раз биржам пришлось долго ждать возрождения.



ГЛАВА ШЕСТАЯ,

в которой авторы предлагают выйти наконец на Большую Дорогу





у что, друг читатель, не кажется ли тебе, что пора нам уже выходить на Большую Дорогу?

Нет, зачем нож или кастет? Не нужно этого. Мы предлагаем тебе не становиться бандитом, мы предлагаем выйти на большую дорогу предпринимательства. Ведь все, о чем мы рассказывали в предыдущих главах, было по сути расшифровкой этого знакомого, но, как ты, наверное, уже убедился, таинственного понятия — деньги.

Если ты откроешь «Толковый словарь» — например С. И. Ожегова (хорошая, кстати, книга, рекомендуем изредка почитывать), то ты увидишь там такое определение денег: «Деньги — металлические и бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже».

Тем, кто не собирается заниматься бизнесом, — этого определения достаточно, но поскольку мы с тобой не из таковских, мы и выясняли целых четыре главы: и что такое деньги, и что такое инвестирование, и как работает банк, и как работает фондовая биржа...

Теперь мы знаем про деньги достаточно много, самое время поговорить о бизнесе — и выйти, наконец, на Большую Дорогу предпринимательства.

Что же такое бизнес? Знаменитый детский писатель Эдуард Успенский в своей замечательной книжке «Бизнес крокодила Гены» дает такое определение бизнеса: «БИЗНЕС — ЭТО УМЕНИЕ ПРИ ПОМОЩИ СВЯЗЕЙ, ЗНАНИЙ, ТОВАРА И ИДЕЙ ДЕЛАТЬ ИЗ ДЕНЕГ БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ».

Очень верно сказано. Формула бизнеса проста, как мороженое: бизнесмен вкладывает в дело деньги и по завершении дела получает деньги обратно, но уже с прибылью.

И все дела. Наверное, каждый мог бы с легкостью необычайной стать бизнесменом, и никаких книжек не нужно было бы писать по этому поводу, все бы жили припеваючи, богато и красиво, кабы не одно «но»: между вкладыванием денег и получением прибыли — дистанция, как говорится, огромного размера.

Если бы была такая волшебная палочка: дотронулся до одной кучки денег — и сразу стало две, дотронулся до двух — вот тебе и четыре. Но такой волшебной палочки нет, точнее, есть, но она рукотворная и называется очень строго: ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

То есть, для того чтобы маленькие деньги превратились в большие, нужно создать предприятие, наладить производство — и только после этого начнется волшебное превращение денег.

Кто-то нам возразит: глупости! Какое производство! Купил десять карандашей по десять рублей, продал — по двадцать. Вот тебе и бизнес! И будет прав... И не прав одновременно.

Перепродажа — тоже бизнес, и нередко используется для получе-

ния первоначального капитала. Но вряд ли найдется хотя бы один серьезный бизнесмен, который бы на этом остановился. Бизнесмена без своего дела не бывает. Настоящий предприниматель непременно думает о насыщении рынка чем-то новым, своим, в идеальном варианте — именным.

Ты можешь сам выбрать, что тебе больше по душе: перепродавать карандаши и шоколадки или постараться наладить новое производство, скажем, машин, которые потом назовут твоим именем,— как это сделал Форд.

Мы приглашаем выйти на Большую Дорогу предпринимательства тех, кто относится к этому делу серьезно, кто ставит перед собой большие цели и кому недостаточно будет просто подзаработать на мороженое или на кино.

Итак, предположим, с помощью перепродажи или мойки машин тебе удалось накопить некоторую сумму денег, и ты решил: пора бы мне, ей-Богу, свое дело открывать.

Молодец! Поздравляем! Хорошее решение. Но, приняв его, ты, словно корабль на айсберг, наткнешься на два вопроса: ЧТО делать? и КАК делать? – то есть, в какой организационной форме должна происходить твоя деятельность: частное ли предприятие, товарищество или акционерное общество...

Впрочем, [illegible] сначала давай поподробнее вглядимся в айсберг, который называется «ЧТО делать?».

Для того, чтобы понять, что именно ты будешь производить, первым делом необходимо ИЗУЧИТЬ РЫНОК. Это ясно. Нельзя же предлагать нечто, не зная, кому ты предлагаешь и в каких условиях.

Изучение рынка — дело настолько серьезное, что ему дали такое серьезное название: ОЦЕНКА КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА.

Конъюнктура к коням никакого отношения не имеет. Конъюнктура рынка — это экономическая ситуация, которую характеризует главным образом соотношение спроса и предложения.

Ведь что для тебя самое главное? Понять, что именно людям нужно и сколько они готовы за это заплатить.

Таким образом, вопрос: ЧТО делать? — распадается на несколько вопросов: в каком количестве делать это ЧТО и по какой цене его предлагать, чтобы не только покрыть расходы на производство, но и получить прибыль.

Например, в пустыне не надо продавать песок — его там и так много, за него хорошие деньги не дадут. А торгуя в море, не заработаешь, продавая соленую воду. Но поскольку подавляющее большинство людей живет не в пустыне и не в море — изучить их потребности довольно трудно.

А что делают люди, когда им трудно? Известное дело: как только перед человечеством встает какая-либо проблема, оно придумывает нау-

ка, которая поможет эту проблему решить.

МАРКЕТИНГ — с полным основанием можно назвать наукой, которая занимается изучением спроса и предложений на товары и услуги. Состоит он из анализа СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Итак, начиная новое дело, ты должен понять: что ты хочешь предложить городу и миру, почем, а также — кто еще предлагает миру то же, что и ты. Казалось бы, хорошее дело: в море пресную воду продавать, но, если это уже делают миллионы людей, можно прогореть.

АНАЛИЗ СПРОСА — дело очень серьезное и тяжелое. Считается, что спрос зависит в основном от цены товара и покупательной способности людей. Но это — по теории. По жизни — на него влияет масса факторов, и если на такие товары, как, скажем, хлеб или молоко, спрос постоянен, то попробуй угадать, как изменится спрос, например, на карандаши или конфеты. Каковы будут вкусы твоих потребителей? Какова будет мода?

Нет, что ни говори, трудное дело: анализ спроса. Лишь одно с ним может сравниться по сложности — АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Трудно понять, что спрашивают люди, не менее трудно проанализировать, что им предлагают.

Сегодня практически невозможно найти такую сферу предпринимательской деятельности, в которой ты будешь одинок. Есть и другие предприниматели. И если товаров, которые ты собираешься производить, на рынке много – предложение не должно быть слишком высоким, а вот если мало — производи больше.

И здесь возникает вопрос: чьи товары предпочтет потребитель? Ты решаешь производить конфеты. Спрос на них всегда велик. Но и предложений много. Значит, ты должен производить такие конфеты, которые будут конкурентоспособными.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ — это третья, важная составляющая часть маркетинга. По сложности этот анализ ни с чем не сравним. Ну разве что с анализом спроса и анализом предложения.

На базар идти — дело нехитрое, взял кошелку — и вперед. Но, прежде чем выходить на рынок, нужно сравнить свою продукцию с продукцией конкурентов (фирм, которые производят те же товары, что и ты, или оказывают те же услуги).

Первым делом надо сравнить свою продукцию с продукцией конкурентов с технической точки зрения. Потом выяснить: можешь ли ты производить то же самое, что эти противные конкуренты, но с меньшими затратами. Если с двумя этими проблемами все о'кей — значит удача! Ты КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН и можешь смело шагать на рынок.

Но осторожно. Смело, но осторожно. Ибо конкурентов побить — дело чрезвычайно трудное. Ты добьешься этой цели, только если смо-

жешь выпускать товары дешевле и лучшего качества.

Только поняв, что на все эти вопросы у тебя есть ответы — причем положительные,— садись на диван и говори себе: «Ура! Я понял, ЧТО делать!»

Но тут же печаль покроет твое чело: ЧТО делать — ты понял, а вот КАК делать — вопрос.

Об этом — в следующий раз.

ОТКУДА БЕРУТСЯ МИЛЛИОНЫ

Вгрызаясь в архивы, мне нередко приходилось читать биографии людей, родившихся в бедных семьях и добившихся богатства собственными силами.

Некоторым людям удавалось разбогатеть довольно странными способами. Например, 100 лет назад в Государственном банке Российской империи работал один чиновник, в чьи обязанности входило ежедневно пересчитывать золотые монеты в банковской кассе. Монеты он всегда считал на специальной шерстяной тряпочке, а, как известно, все на свете стирается, даже золото, поэтому на тряпочке оставались мельчайшие золотые крупинки. Но так как монет было много, то и крупинок получалось много. Время от времени банковский служащий заменял тряпочку новой, а старую сжигал, и у него оставался маленький слиток золота. К старости этот человек скопил много таких слитков и разбогател. Не знаю, как вам, а мне такой способ обогащения кажется ужасно скучным.

Интереснее зарабатывать деньги так, как это на протяжении многих веков делали в разных странах купцы. Покупаешь дешевый товар, едешь (или плывешь) туда, где он стоит дороже, и продаешь. А назад, наоборот, везешь то, что дома стоит дороже. Именно так поступали первые европейцы, приплывшие в Америку, обменивая стеклянные бусы на слитки золота и алмазы. Чтобы получить хорошую прибыль, надо точно угадать, какого товара больше всего не хватает в том месте, куда ты хочешь отправиться. В связи с этим мне вспоминается судьба американца Уильяма Кларка, разбогатевшего во время «золотой лихорадки» в Калифорнии в прошлом веке. Тысячи людей приезжали на юг Соединенных Штатов в надежде найти свою золотую жилу. Кларк проделал тот же путь, хотя и не собирался рыть землю. Вместо этого он привез на золотые прииски в штате Монтана различные товары — вкусную еду, красивую одежду, инструменты. Расчет оказался верным. По приискам ходили удачливые старатели, разбогатевшие в мгновение ока, но не знавшие, на что потратить деньги,— ни одного магазина в округе не было. Цены, увеличенные Кларком втрое по сравнению с нормальными, казались новоявленным богачам чепухой. Совершив несколько таких поездок, Кларк на заработанные деньги купил золотой рудник. Вскоре выяснилось, что его обманули и золота в земле не было. Но обнаружилось другое — рудник был очень богат медью, о чем не знал даже предыдущий хозяин-обманщик. 35 миллионов долларов ежегодной прибыли от разработки рудника сделали Уильяма Кларка одним из богатейших людей Америки того времени.

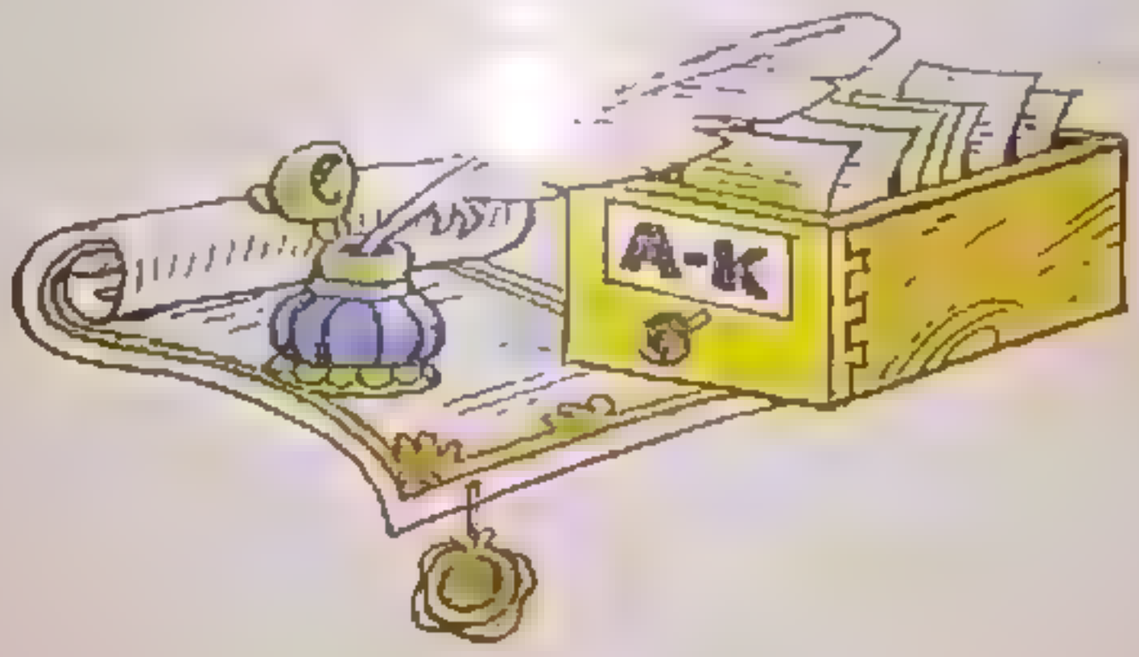
В капиталистическую эпоху типичной фигурой становится человек, у которого есть собственное дело, бизнесмен (с английского это слово переводится как «человек, имеющий занятие»). Первыми символами капитализма стали всевозможные станки и механизмы, с помощью которых люди стали добиваться успеха в жизни.

В конце XVIII века в селе Зуеве Владимирской губернии жил крепостной крестьянин Савва Морозов, сын Васильев. С большим трудом ему удалось скопить деньги на простой станок для производства шелковых кружев и лент. Савва работал на этом станке, а потом пешком ходил в Москву, более чем за 100 верст, и там продавал свой товар. Когда денег у него стало больше, он купил новые станки, на которых можно было изготавливать сукно и хлопчатобумажную ткань. После победы над Наполеоном в войне 1812 года резко возрос спрос на ткани. Росли капиталы

Саввы Морозова, росло число станков в его мастерской, превратившейся уже в фабрику. В 1820 году Савва за огромную по тем временам сумму в 17 тысяч рублей купил себе вольную и из крепостного крестьянина стал купцом 1-й гильдии, основателем знаменитой династии фабрикантов Морозовых.

Новая для своего времени техника помогла достичь успеха человеку, который жил на век позже и в другой стране. Американец Генри Форд в 13-летнем возрасте мог легко починить любые часы у соседей, не говоря уже о сельскохозяйственной технике, принадлежавшей его отцу, бедному фермеру. Соседские часы он чинил бесплатно, просто из интереса. Отец этого не одобрял и вообще хотел, чтобы сын стал фермером. Из Форда-младшего фермера не вышло, а вот получать деньги за свой труд он научился, став немного постарше. В 25-летнем возрасте Генри собрал первую свою модель «безлошадного экипажа» (слова «автомобиль» он просто не знал, его тогда еще не было). На вторую модель не было денег, и первую пришлось продать. Прошло еще 15 лет, прежде чем была основана компания по выпуску автомобилей «Форд». В начале века на заводах Форда изготавливалось по 7 автомобилей в сутки, в 20-е годы — 4 автомобиля в минуту. Сколько их делается сейчас — сказать трудно, но в 1992 году прибыль компании «Форд мотор» превысила 100 миллионов долларов.

Я думаю, что, сравнив биографии разных людей, вы сами для себя можете сделать вывод, что интересней — заниматься собственным делом или тереть золотые монеты о тряпочку. Мне кажется, что выбрать что-то одно человеку под силу.



ГЛАВА СЕДЬМАЯ,

в которой авторы утверждают, что по Большой Дороге
в одиночку не ходят

Теперь ты знаешь, ЧТО нужно делать на Большой Дороге предпринимательства, но ведь не дает спать один вопрос: КАК? Спи спокойно, как выспишься — мы тебе все объясним.

Самое главное состоит в том, что по Большой Дороге в одиночку не ходят: если ты хочешь добиться в бизнесе серьезного успеха — должен объединить вокруг себя людей. А для этого нужно найти ту идеальную форму, в которой ты будешь осуществлять свою деятельность. Понятно?

Непонятно. Объясняем. Машина — идеальная форма передвижения в городе. Самолет годится для дальних расстояний. А в космос лучше всего летать на ракете, на самолете можно и не долететь. В зависимости от задач выбирается и форма передвижения.

То же и здесь, на Большой Дороге. В зависимости от задач, которые ты перед собой ставишь,— выбираешь ФОРМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Каких людей ты видишь буквально каждый день? Правильно — родственников. Так вот, в одиночку или вместе с родственниками вы можете создать ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.

Первым делом — его нужно ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ В УСТАНОВЛЕННОМ ЗАКОНОМ ПОРЯДКЕ.

После этого ты покупаешь на средства фирмы все, что нужно для дела, если надо — арендуешь помещение, и — вперед! Более того, если ты чувствуешь, что дело твое огромно, что приобретает оно чуть ли не вселенские масштабы,— ты имеешь право нанять дополнительных работников.

Все это, конечно, замечательно, но одно надо иметь в виду: хозяева частного предприятия НЕСУТ ПОЛНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВСЕМ СВОИМ ИМУЩЕСТВОМ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. Если — не дай Бог — дело твое зайдет в тупик и ты разоришься, то предстанешь перед судом, а все твое имущество будет конфисковано.

Известное дело: кто не рискует — тот не пьет пепси-колу. Ведь если дело пойдет хорошо, ты — владелец частного предприятия — ПОЛНОСТЬЮ ПОЛУЧАЕШЬ ВСЮ ПРИБЫЛЬ.

Предположим, твое частное предприятие решило производить конфеты. Дело пошло хорошо, прибыль растет, и ты как настоящий бизнесмен решаешь расширить дело: производить еще и печенье. Хорошо, но тут же встанет масса вопросов: делать конфеты — одна технология, печенье — совсем другая. Где взять муку? Где откопать рецепты?

Ясное дело: одному и даже с родственниками не справиться. Нужны партнеры. Ты находишь людей, которые любят и умеют делать печенье, и вместе вы создаете товарищество «Российский сластена».

Когда ты был владельцем частного предприятия — вся прибыль

шла тебе, это понятно. А как делить ее между членами товарищества? Здесь тоже все логично: ЧЕМ БОЛЬШЕ ВКЛАД В ТОВАРИЩЕСТ-ВО — ТЕМ БОЛЬШЕ И ПРИБЫЛЬ.

Надо иметь в виду, что вклад может быть разным. Во-первых, деньги на покупку муки, сахара, аренду помещения... Впрочем, стоп. Арендовать, может, и не придется, если появится партнер, чей вклад будет — помещение. А у кого-то нет, может быть, ни денег, ни помещения, но зато есть гениальная голова на плечах, и он придумал такую технологию производства конфет и печенья, использовав которую ты заставишь всю страну забыть про политические распри и целыми днями есть продукцию «Российского сластены». Технология тоже может быть вкладом.

Как член товарищества ты получаешь только часть прибыли. Однако и риск уменьшается: все члены товарищества несут ДОЛЕВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Это значит, что при банкротстве (о чем даже думать не хочется) ты отвечаешь лишь сообразно своему вкладу.

Найти честного партнера так же сложно, как найти преданного, верного друга. Конечно, важно, чтобы с твоими партнерами тебя связывали товарищеские чувства. Недаром та форма предпринимательской деятельности, о которой мы говорим, называется — товарищество.

Однако не менее, а может быть, и более важно, чтобы вас связывал взаимный интерес, чтобы вы были заинтересованы друг в друге не только человечески, но и профессионально. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ЧУВСТВА ЧАСТО ОКАЗЫВАЮТСЯ МЕНЕЕ ПРОЧНЫМИ, ЧЕМ ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Это разные вещи. Удача, если они совпали, но могут и не совпасть, а «Российский сластена» будет процветать все равно.

Ты, конечно, помнишь, что такое АКЦИЯ? Документ, свидетельствующий, что ты имеешь право на часть прибыли данной фирмы. Так вот, АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — это самая сложная, но и перспективная форма предпринимательской деятельности.

Итак, ты решил выпускать конфеты, печенье — в общем, создавать «Российского сластену». Однако денег не хватит ни у тебя с родственниками (частное предприятие не создашь), ни у твоих партнеров (не создашь и товарищество). Спокойно, не паникуй, выход есть.

Выход в том, чтобы самому УЧРЕДИТЬ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО (АО), зарегистрировать его и выпустить акции. Чтобы сегодня в России создать АО, достаточно выпустить акций на 100 тысяч рублей.

Предположим, ты выпустил 100 акций по тысяче рублей. Теперь задача состоит в том, чтобы найти сто человек, убедить их в том, что Россия без отечественных конфет и печенья погибнет, и таким образом заставить их купить акции.

Ты будешь называться УЧРЕДИТЕЛЕМ АО, а те, кто помогает тебе «оконфечивать» страну,— АКЦИОНЕРАМИ.

Что такое КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ? Правильно: 50 акций +1. Если ты приобретаешь контрольный пакет, то имеешь полное право контролировать деятельность АО и к тому же становишься собственником большей части капитала АО.

КАПИТАЛ АО — это деньги, которые вы получили за проданные акции. Теперь на них можно купить все то, что необходимо для «окончфечивания» и «опеченивания» страны.

Но вот вопрос: какие именно конфеты выпускать и какое печенье? Какую выбрать технологию? Как назвать конфеты? Для решения подобных, как еще совсем недавно было модным говорить, «судьбоносных» вопросов все акционеры собираются на ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ. Решения принимаются голосованием, при котором одна акция дает один голос.

Но, помимо «судьбоносных», есть еще множество текущих вопросов — для их решения общее собрание выбирает СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ.

Итак, акционерное общество создано. Учредитель ты или простой акционер, есть у тебя контрольный пакет акций или нет — во всех этих случаях ты можешь принимать участие в работе АО, а можешь и не принимать. Ведь когда мы говорили про частное предприятие или про товарищество — речь шла об объединении лиц, здесь же речь — об объединении капиталов.

Твой капитал будет работать за тебя, тебе же остается либо разориться (если АО прогорит), либо получать ДИВИДЕНДЫ. (Надеемся, ты не забыл, что это значит? Дивиденды — это часть прибыли, которая тем больше, чем больше у тебя акций.)

Три формы предпринимательской деятельности — ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ТОВАРИЩЕСТВО, АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — это три ответа на вопрос: КАК?

ВОТ КОМПАНИИ КАКИЕ!

Вгрызаясь в архивы, я понял: к мысли о том, что работать, торговать или заниматься чем-нибудь еще хорошо не поодиночке, а вместе с кем-то — лучше с друзьями,— люди пришли уже давно. Самое первое упоминание о деловых объединениях мне удалось обнаружить в книжках по истории Древнего Рима. Сборщики налогов объединялись в общества с длинным названием «societates publicanorum» (это по-латыни). Видимо, итальянцы вообще очень дружелюбный народ, но и в средние века первые деловые сообщества возникли у них в стране, объединив купцов, ведущих морскую торговлю. Вообще купцы во многих странах действовали сообща. На Руси иногда собирали денежную «складчину» с нескольких человек на отправку одного корабля. Но самым крупным купеческим сообществом была, несомненно, Ганза. Этим словом, означающим в переводе со старонемецкого «группа лиц», называлось объединение купцов, торговавших на рынках нескольких городов с определенными льготами. Постепенно членами Ганзейского союза становились целые города, сначала германские — Любек, Кельн, Майнц, Гамбург, затем французские, английские, скандинавские. В Ганзу входил и русский Новгород.

После открытия постоянных торговых путей в Америку и Индию Ганза стала терять свое значение, и почти в то же время начали возникать первые акционерные общества. В 1602 году были выпущены акции голландской Ост-Индской торговой компании, финансировавшей отправку торговых кораблей в Америку. В 1613 году такая же компания возникает и в Англии, а за ней появляются все новые и новые. Все первые акционерные общества были так или иначе связаны с морем, занимаясь страхованием судов и грузов, предоставляя ссуды для заморских экспедиций.

В XVIII веке появляются и «сухопутные» акционерные общества. Знаменитый экономист Адам Смит насчитал целых 55 крупных обществ, занимавшихся производством сахара и тканей, добычей полезных ископаемых. А торговые компании, богатеющие на заморской торговле, достигли такого расцвета, что в крупнейших из них уже работали десятки тысяч служащих, капиталы компаний исчислялись миллионами фунтов стерлингов.

В России первые акционерные общества пытался создать Петр I, узнавший об их существовании во время поездки по Голландии. Несмотря на изданные им три указа, ничего не вышло. Бороды русским купцам насильно обрить удалось, но вот насильно сделать их акционерами не получилось.

Товарищества с ограниченной ответственностью в современном виде возникли всего сто лет тому назад, первый закон об их деятельности был издан в Германии в 1892 году. Постепенно росло их число, товарищества создавались в Австрии, Италии, Франции, других странах.

Кроме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, в конце прошлого века стали возникать и огромные по финансовой мощи объединения фирм — тресты, синдикаты, концерны. Если бы не специальные антитрестовские и антимонопольные законы, мелкие фирмы рядом с такими гигантами просуществовали бы не дольше, чем мелкая рыбка в компании акул. Но, к счастью, в деловом мире хватает места и для огромных корпораций, чьи названия известны во всех странах, и для небольших фирм, состоящих из трех-четырех друзей. Так что держайте!

ГЛАВА ВОСЬМАЯ,

в которой авторы повествуют, что значит уверенно шагать по земле

Ну что, еще читаешь нашу книжку? Молодец! Где читаешь? На диване сидишь или в троллейбусе едешь — глаза портишь? Однако где бы ты сейчас ни находился -- просим тебя оторваться от книжки и глянуть в любое окно, или иллюминатор, или форточку... Что видишь? Докладывай!

Мы готовы поспорить с тобой на десять пачек «Сникерса», а то и на сто, и даже на миллион — ты наверняка видишь в окошке землю. (Вряд ли ведь ты читаешь наши «Чудеса...» посреди океана.) Ведь, по большому счету, ничего другого на нашей планете не существует: только земля и вода. И люди с давних пор использовали землю для своего бизнеса, потому как глупо не использовать для увеличения своего капитала то, что буквально лежит под ногами.

Так что есть еще один способ движения по Большой Дороге предпринимательства: надо идти по земле, используя землю, как капитал.

ЗЕМЛЯ МОЖЕТ СТАТЬ ОБЪЕКТОМ РАЗЛИЧНЫХ СДЕЛОК, благодаря чему ты сможешь получить прибыль. В этом случае земля превращается в товар, который ты можешь использовать для увеличения собственного капитала

Еще раз выгляни в окошко. Думаешь, ты просто видишь землю? Нет, ты будешь потрясен, но мы знаем совершенно точно: из каждого окошка видна недвижимость.

НЕДВИЖИМОСТЬ - ЭТО ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК СО ВСЕМ, ЧТО НА НЕМ НАХОДИТСЯ. То есть если что с места нельзя сдвинуть — это и называется недвижимость. Очень просто и логично.

Недвижимость имеет свою стоимость. Понятно, что земля, в которой находятся полезные ископаемые, стоит дороже, нежели та, в которой нет ничего, кроме грязи. Если речь идет о городской земле — то земля в центре всегда дороже, нежели на окраинах

Как ты думаешь, почему в Америке появились небоскребы — эти высокие дома, подпирающие собой небо? Думаешь, американцам делать нечего и они просто выпендриваются? Ничего подобного. Дело в том, что земля стоит денег, а небо — нет, так что, если купил себе клочок земли — вширь строиться не можешь, а ввысь — сколько угодно. Вот и появляются небоскребы.

ВЛАДЕТЬ ЗЕМЛЕЙ МОГУТ ГОСУДАРСТВО, МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ (МУНИЦИПАЛИТЕТ), ЦЕРКОВЬ, КОНКРЕТНЫЕ ЛЮДИ. В общем, чисто теоретически владеть землей не заказано никому.

Поскольку в данном случае земля — товар, то владельцы земли вступают между собой в различные сделки, таким образом, формируется РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. Цена на этом рынке складывается по законам любого рынка, а именно... Вспомнил? Правильно: цена всегда складывается в зависимости от спроса и предложения.

Если земля — твоя собственность, то ты можешь производить инвес-

тиции (помнишь, что это такое?) в строительство на ней. Но, прежде чем начать такое строительство, ты должен собрать консультантов — очень умных людей – и вместе с ними решить, что именно выгодно строить на твоем участке земли.

Здесь очень просто промахнуться — решишь строить гостиницу, а окажется, что она никому не нужна. Решишь строить казино, а выяснится, что поблизости уже работают пять казино, и ты прогоришь.

Для того чтобы иметь какой-то критерий в этом непростом деле, во всем мире существует закон: ЦЕНА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ПЛЮС РАСХОДЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОЛЖНЫ ПЕРЕКРЫВАТЬСЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛЬЮ В ТЕЧЕНИЕ ШЕСТИ ЛЕТ. Теперь сиди с консультантами, считай.

Если для первоначальных инвестиций тебе не хватает капитала, имей в виду, что банки, как правило, охотно дают кредит под залог купленного участка, ибо земля — ЭТО ТАКОЙ ТОВАР, КОТОРЫЙ В ЦЕНЕ ВСЕГДА

Землю можно не только покупать, но и брать в аренду. Например, у твоего приятеля есть своя земля — почему нет? — но ему неохота на ней работать, а охота петь в рок-группе. Тогда ты подписываешь с ним договор, вы устанавливаете арендную плату и конкретно оговариваете, что ты имеешь право делать на этом участке, а что — нет.

Если через какое-то время тебе надоело работать на земле, то ты имеешь право продать свой договор еще кому-нибудь, и к этому господину перейдут все твои права, но и все твои обязанности по договору.

Ты, наверное, читаешь сейчас эти строки и думаешь: видимо, авторы решили, что они не про предпринимательство будут рассказывать, а некий «Клуб путешественников» откроют, мол, все, что вы рассказываете, к нашей российской жизни отношения не имеет: нет у нас приятелей, владеющих землей.

Что сказать, дорогие читатели? Вы и правы, и не правы одновременно. Мы уверены, что те, кто читает эту книжку, будут жить в нормальной, цивилизованной стране, в которой все — в том числе и отношение к земле — будет нормальным и цивилизованным, будет в конце концов и рынок недвижимости (его зачатки уже появляются), и аренда земли. Поэтому мы не «Клуб путешественников» ведем и не в клуб фантастов вас приглашаем, но говорим о том, что обязательно будет.

А вот что уже есть, что уже вовсю создается у нас в России,— это КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА. И это то самое главное, что можно на земле создать.

ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО — ЭТО ТА ЖЕ ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Поэтому если ты задумал его создать — то первым делом нужно зарегистрировать хозяйство в местных органах власти. Только после этого крестьянское (фермерское) хозяйство получает статус юридического лица, и ты можешь смело от-

крывать в банке (какой? правильно — расчетный) счет, получать печать и вступать в деловые отношения с другими предпринимателями и отдельными гражданами.

Короче говоря, крестьянское хозяйство — фермерское хозяйство — тот же завод, только производит оно не машины, а всякую нужную и вкусную сельскохозяйственную продукцию.

Для того чтобы открыть крестьянское хозяйство, нужна земля. Как ее получить? ВО-ПЕРВЫХ, НАДО ЧТОБЫ ТЕБЕ ИСПОЛНИЛОСЬ 18 ЛЕТ. Земля — это богатство государства, а богатство маленьким детям не дают. (Хотя мы-то думаем, что некоторые дети могли бы принести на земле пользы больше, нежели некоторые взрослые.)

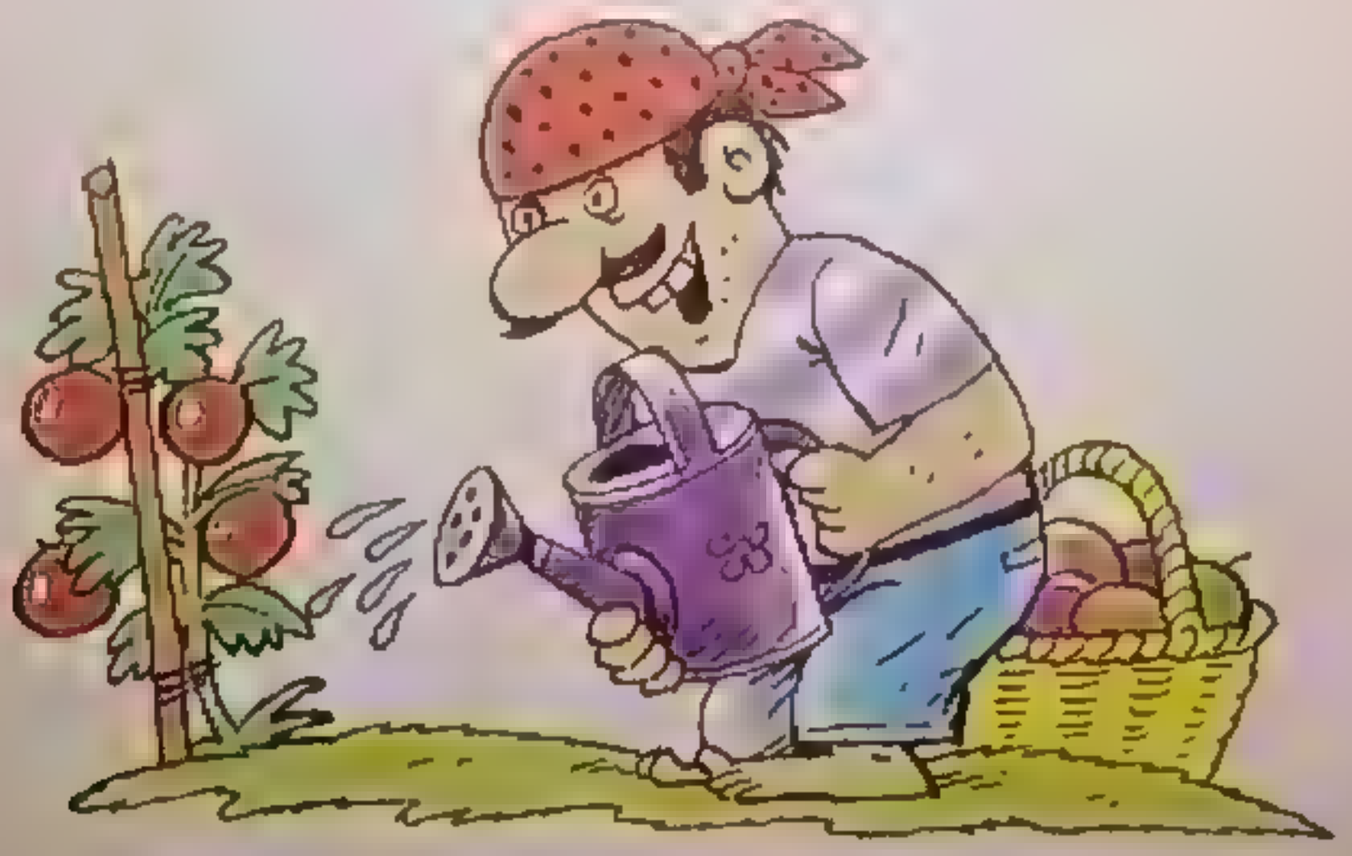
Кроме того, нужно иметь в виду, что СЕГОДНЯ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ ЗЕМЛЮ ОТДАЮТ ТОЛЬКО ПОД ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Существует множество нюансов в том, каким образом получают землю и каким образом ее оплачивают. Мы не будем говорить об этом, ибо если человек решит заниматься фермерским хозяйством, до нюансов неминуемо дойдет сам. Гораздо важнее кажется нам сказать вот что.

Фермерство — дело ужасно рискованное, причем не только в нашей стране, но и во всем мире. Фермер вынужден служить как бы двум господам: с одной стороны — рынок, в чьей власти он находится. С другой стороны — природа, над которой, как известно, никто не властен. Один неурожайный год может свести на нет все твои усилия по созданию фермерского хозяйства.

Однако хорошо организованное фермерство может быть и очень прибыльным. При определенной удаче, конечно. В нашей стране сельскохозяйственная продукция всегда пользовалась и будет пользоваться большим спросом. Рынок ею не насыщен. Открывается большой простор.

Может быть, эта глава показалась тебе более серьезной и деловой, чем другие. Извини, если так. Но вопрос о земле - он ведь не только самый главный, но и очень трудный. Здесь мы отставали семьдесят лет, отстаем и сейчас.



БУРАТИНО, ТЫ НЕ ПРАВ!

Вы, наверное, читали про Буратино или смотрели кино, а может быть, и то, и другое вместе? Помните, как он зарыл пять золотых монет на Поле чудес в Стране дураков, надеясь, что вырастет целое дерево, усыпанное монетами? Так вот, можете удивляться, но Буратино не был настолько не прав, как может показаться на первый взгляд. С помощью самой обычной земли в любой самой обычной стране можно увеличить количество своих денег, просто надо знать больше, чем Буратино, о том, как это лучше сделать.

Начать хочу совсем издалека, с появления первого человека. Если вы верите в теорию Дарвина, то человек произошел от обезьяны, которая взяла в руки палку. А зачем она это сделала, а? Да чтобы выкопать из земли что-нибудь съедобное или сбить палкой плод растущего на земле дерева. А если вы больше доверяете Библии, то в ней можете прочитать, что первые люди — Адам и Ева — сначала жили в райском саду, а после изгнания из рая Адам стал выращивать хлеб, то есть опять же работать на земле.

При первобытно-общинном строе люди еще не считали землю чьей-то личной собственностью. Определенная территория принадлежала всему племени (роду, большой семье), «чужакам» нельзя было на ней охотиться или ловить рыбу. А когда постепенно люди стали понимать, что земля может принадлежать кому-то лично (насколько я знаю, это случилось в Древнем Риме), все устройство общества стало меняться — тогда-то и появился рабовладельческий строй. Рабы, между прочим, нужны были для того, чтобы работать на земле рабовладельца, принося ему большой доход.

В том, как низко ценили землю первобытные народы, можно убедиться на следующем примере. В начале XVII века голландский переселенец в Америке Питер Минуит выторговал всю территорию острова Манхаттан у индейцев племени ирокезов в обмен на лоскутки яркой ткани, стеклянные бусы и прочие безделушки общей стоимостью около 24 долларов. В 1626 году на этом месте был построен форт Новый Амстердам, позднее ставший городом Нью-Йорком. Боюсь, что в наше время в Нью-Йорке за 24 доллара не купишь кусочка земли размером с мышиный хвост.

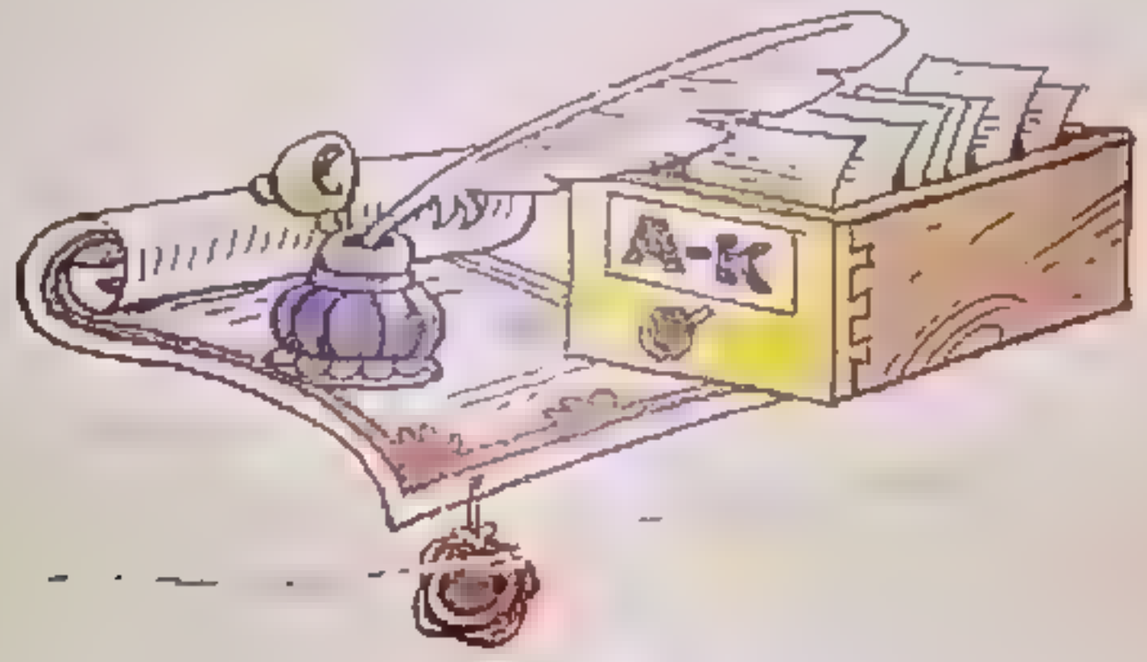
Переход от рабовладения к феодализму тоже был связан с землей. Феодальный крестьянин работал лучше раба потому, что обрабатывал не только хозяйскую землю, но и свою. Большинство людей вообще лучше работают для себя, чем для другого. Может быть, это и не очень хорошо, но факт. В прошлом веке русские ученые провели обследование земель, чтобы узнать, зависит ли качество обработки почвы от того, кому земля принадлежит. Самыми истощенными и неухоженными оказались земли, принадлежащие крестьянским общинам. Большая часть дворянских земель оказалась заброшенной. Земли, принадлежавшие крупным капиталистам, обрабатывались хорошо. А самые ухоженные земли принадлежали мелким хозяевам. Эта закономерность оказывается верной не только для нашей страны и не только для прошлого века. Сравните, например, овощи из магазина и с рынка, и дальше объяснять ничего не нужно.

Общественно-политический строй, при котором земля может принести большую пользу,— это, конечно, капитализм. Возможно, мне возразят и скажут, что в учебнике по истории написано, что при капитализме важнее всего заводы и фабрики а не земля. Но ведь заводы и фабрики не в воздухе висят, а

стоит на земле. Цены на землю в крупных городах при капитализме по сравнению с ценами при феодализме так же высоки, как небоскреб по сравнению с деревенской избой. Важность вопроса о собственности на землю понимали и злейшие враги капитализма — большевики, уже на второй день Октябрьской революции 1917 года объявившие о конфискации более чем 150 миллионов гектаров земли, находившихся в частном владении.

Мне вспоминается еще один поучительный пример из истории. 18 (30) марта 1867 года российский император Александр II продал правительству Североамериканских Соединенных Штатов Аляску. Денег за эту территорию было уплачено относительно немного — 7,2 миллиона долларов. Климат там плохой, ничего не растет, и брать деньги было вроде бы не за что. Но в конце прошлого века на Аляске было найдено золото, и самые богатые из золотоискателей стали зарабатывать по нескольку миллионов долларов в год.

В заключение хочу заметить, что моим собратьям — сельским мышам — частная собственность на землю не нравится. Фермеры в своих сараях мышей стараются вывести, зато в колхозных амбарах съешь зерна, сколько хочешь, и никто не пожалеет — оно ведь ничье...



ГЛАВА ДЕВЯТАЯ,

в которой авторы утверждают, что собственность, придуманная природой, лучше, чем та, которую придумал человек

У и дела! — *доложим мы тебе, дорогой читатель. Вот это да!* — *вскрикнем мы. Жили, понимаешь, жили: мы писали — ты читал, и таким образом дожили, наконец, до разговора о самом главном: о собственности.*

Может, ты удивишься, но каждый человек хоть в какой-то мере является частным собственником. Не надо показывать на себя пальцем — ты тоже являешься. У тебя ведь есть свои собственные вещи — зубная щетка, кроссовки, рубашка. А РАЗ ЕСТЬ У ЧЕЛОВЕКА СОБСТВЕННОСТЬ – ЗНАЧИТ, ОН ЯВЛЯЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Можно облазить весь земной шар, и не найдешь ни одного человека, который хоть чем-нибудь бы да не владел. Даже самый нищий, самый несчастный негр в Африке — и тот имеет свою собственную набедренную повязку, а значит, является ее владельцем.

Однако можно брать шире: частная собственность, представь себе, есть даже у зверей и птиц. Свила ласточка гнездо — гнездо стало ее частной собственностью

Частная собственность появилась одновременно с появлением человека. Наличие частной собственности естественно, нормально.

Вспомни, о чем мы рассказывали тебе в этой книжке? Ну как? Получается?

А теперь давай подумаем: для чего люди продолбывают банковские операции и вообще все операции, связанные с деньгами и ценными бумагами? Зачем существуют товарно-сырьевые и фондовые биржи? Зачем вообще люди занимаются бизнесом, предпринимательской деятельностью и в городе, и на земле? Для чего создаются они частные предприятия, товарищества, акционерные общества? Для чего существует все то, о чем мы тебе рассказывали?

Если совсем коротко говорить: все это существует для увеличения частной собственности каждого отдельного человека. Это выгодно и каждому отдельному человеку. Спроси на улице любого: «Вы хотите быть богатым или бедным?» — сто из ста ответят: «Хотим быть богатыми» — то есть иметь больше частной собственности.

Но это выгодно и государству богатое государство не может состоять из нищих граждан. А чем богаче государство тем оно стабильнее. Таким образом, получается, ЧТО НАЛИЧИЕ СКАЖЕМ ТАК — СЕРЬЕЗНОЙ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ — ГАРАНТИЯ ВНУТРЕННЕЙ СТАБИЛЬНОСТИ СТРАНЫ.

Однако, помимо частной собственности, есть еще и другая собственность, которую придумали люди: ГОСУДАРСТВЕННАЯ.

Этой собственностью владеет правительство, а распоряжаются ею чиновники, исходя, как правило, из собственных интересов.

Прочитав слово «чиновник», ты, наверное, подумал, все понятно: общественная собственность — это что-то плохое, бяка такая. И ошибся.

Общественная собственность может приносить пользу. Например, в капиталистических странах есть больницы, которые содержит государство или муниципалитет, и в них лечатся те люди, у которых нет денег, чтобы попасть в частные клиники. Есть государственные театры, которые являются гордостью страны (правда, они чаще всего не обходятся без помощи меценатов). Есть и государственные учебные заведения...

В жизни вообще редко встречается что-то абсолютно хорошее или абсолютно плохое, дело тут в пропорциях. Если в стране большая часть собственности — частная, то граждане этой страны, как правило, живут стабильно и нормально. Если же в стране большая часть собственности (а то и вся собственность) является общественной, то наступают всякие кошмары, и жизнь становится антилогичной. Об этом очень хорошо написано в книге американского ученого-экономиста Карла Хесса «Так устроен мир»: «ТВОЯ ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ ОБЩЕСТВУ. ЕСЛИ ТЫ СЧИТАЕШЬ, ЧТО ТВОЯ ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ПРИНАДЛЕЖИТ «ОБЩЕСТВУ», НЕ БУДЕТ ЛИ ЭТО ОЗНАЧАТЬ, ЧТО И ТВОИ УМЕНИЯ И ЭНЕРГИЯ ТОЖЕ ПРИНАДЛЕЖАТ ОБЩЕСТВУ? А ЕСЛИ ТАК, НЕ ЗНАЧИТ ЛИ ЭТО, ЧТО ОБЩЕСТВО МОЖЕТ УКАЗЫВАТЬ ТЕБЕ, ЧТО ДЕЛАТЬ СО СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ?»

В нашей стране долгое время вся собственность принадлежала обществу. Что это значило для каждого отдельного человека? Это означало, что он должен работать на общество, а не на себя, а уж общество само решит, какую часть сделанного отдать тому, кто это сделал.

То есть всеми богатствами, которые создают люди, распоряжаются чиновники. Страна живет не по законам рынка, не по законам конкуренции, а по законам командной экономики.

При рыночной экономике жизнь диктует свои законы: что производит, сколько. Закон соответствия спроса и предложения, о котором мы говорили, в этом смысле замечательный регулятор.

При командной экономике законы диктуют люди. Они поворачиваются к жизни и говорят: «Послушай, жизнь, ты должна течь так-то и так-то». Жизнь может их и не послушаться. К тому же людям, как известно, свойственно ошибаться.

Но самый большой парадокс командной экономики в том, что люди, которые распоряжаются общественной собственностью, сильно озабочены тем, чтобы увеличить частную собственность. Разумеется, свою.

Хотя, если вдуматься, никакого парадокса здесь нет. Недаром именно в СССР родилась поговорка: «Что храним — то и имеем». Люди, которые распоряжались результатами общественного труда, хотели как можно больше этих «результатов» положить в собственный карман. Таким образом, частная собственность отдельных людей увеличивалась, а жизнь в стране в целом — ухудшалась. Создавалось не государство

богатых людей, но страна, в которой нормой жизни стала бедность, и лишь отдельные, прорвавшиеся к общественному корыту люди становились богатыми.

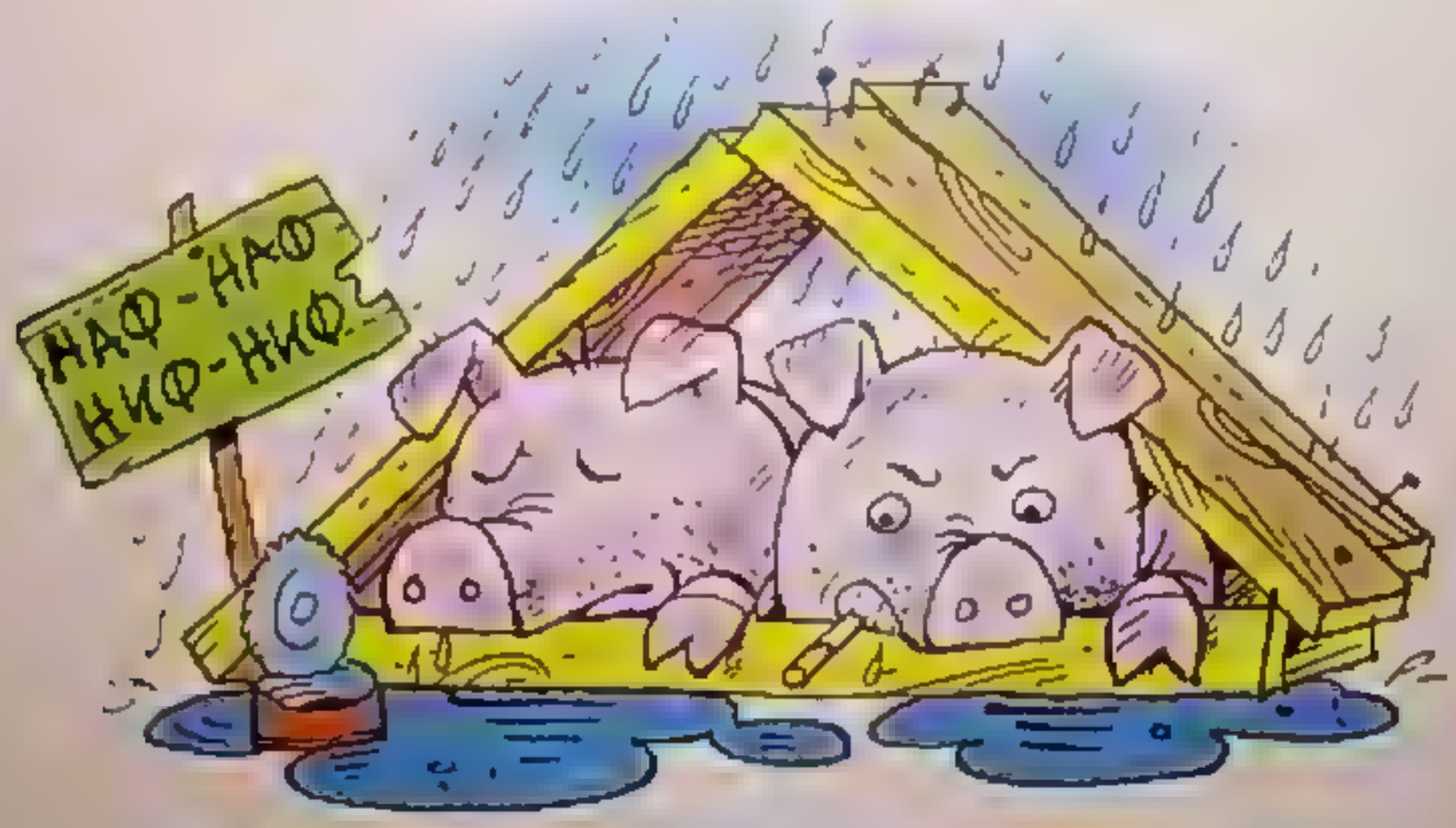
Если в государстве существует только государственная собственность — теряется уважение к собственности как таковой. И тогда государство считает себя вправе распоряжаться главной собственностью человека — его жизнью.

ИМЕННО НА БАЗЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ ВОЗНИКАЕТ ТОТАЛИТАРНОЕ ГОСУДАРСТВО. То есть такое государство, которое считает всех своих граждан рабами.

Тебе, наверное, даже трудно себе представить, но еще лет десять назад человеку в нашей стране не принадлежали даже... его мысли. Если, например, ты хотел высказать свои суждения о каких-то событиях, происходящих в этой стране,— ты мог это сделать только при условии, что эти суждения соответствовали точке зрения государства.

Давай еще раз обратимся к книге Карла Хесса. Мы вообще, как ты, наверное, заметил, не увлекаемся в нашей книжке цитированием, но Хесс очень четко делает вывод из всего того, о чем мы говорили: «ЕСЛИ ТЕБЕ НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ НИ ТВОЯ ЖИЗНЬ, НИ ТВОЯ ЭНЕРГИЯ И УМЕНИЕ, НИ ДАЖЕ МЫСЛИ, НЕ РАБ ЛИ ТЫ ТОГДА? ЕСЛИ ТЕБЕ НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ ТВОЯ ЖИЗНЬ, ЗНАЧИТ, ЕЮ РАСПОРЯЖАЕТСЯ КТО-ТО ДРУГОЙ И ЭТОТ «ДРУГОЙ» ЛЕГКО МОЖЕТ ПРЕВРАТИТЬ ТЕБЯ В РАБА. НЕУЖЕЛИ ТЫ СЧИТАЕШЬ, ЧТО ЦЕЛЬЮ ТВОЕЙ ЖИЗНИ ДОЛЖНА БЫТЬ РАБОТА НА ДРУГИХ И ПОДЧИНЕНИЕ ИМ?»

Сегодня, наверное, нет ни одного человека, который бы не слышал слова «приватизация». А что это такое, собственно? ПРИВАТИЗАЦИЯ — ЭТО ИЗМЕНЕНИЕ ВИДА СОБСТВЕННОСТИ, ЭТО ПОСТЕПЕННЫЙ ПЕРЕХОД ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЧАСТНУЮ. Представляешь, свидетелем какого процесса тебе довелось быть!



СКОЛЬКО У КОГО ТАЛАНТОВ?

В этой главе мне хочется рассказать вам, какие знания и умения больше всего ценились в разные времена, какие профессии были самыми прибыльными и какой образ жизни вели наиболее богатые люди. Начну по порядку, с самой глубокой древности. Как вы думаете, давно ли люди обнаружили, что определенное умение позволяет одному человеку жить лучше других? Казалось бы, в первобытных племенах ценилась только сила: кто сильнее стукнет мамонта каменным топором по голове — тот и главный. Но есть одно «но». Ведь этот каменный топор надо сначала изготовить, и дикарь, хорошо обтесывающий каменные топоры, знал, что хорошую жизнь всегда себе обеспечит. К самой первой профессии (топорных дел мастера) 28 тысяч лет тому назад прибавилась другая. Да-да, археологи утверждают, что уже тогда появились первые торговцы, которые не гонялись за мамонтом сами, а просто выменивали мясо у соседа-охотника за редкие, красивые камешки. А еще через пару тысячелетий появились первые живописцы. Первобытные ценители искусства щедро делились добычей с современниками, умевшими рисовать на стенах пещеры.

Мамонты вымирали, человеческое общество развивалось, люди находили в себе все новые и новые таланты. Вообще-то словом «талант» первоначально назывался большой слиток золота или серебра, например, золотой талант весил около 25 килограммов. В Евангелии от Матфея есть притча о рабе, закопавшем талант в землю и наказанном за это, в то время как два более умных его товарища пустили свои таланты в оборот и заработали вдвое больше талантов. Как видите, во времена Иисуса Христа слово «талант» было связано только с торговлей и лишь позже стало употребляться по отношению к людям других профессий.

В Древнем Риме, например, хорошо оплачивалась профессия врача. Публий Децимий Эрот Мерула, обладавший не только несколькими именами, но и несколькими специальностями — терапевта, хирурга и окулиста,— только на деле благотворительности истратил 67 000 сестерциев (корзина с недельным запасом продуктов на семью стоила всего несколько сестерциев). Но особенно большие деньги в Риме зарабатывали хорошие наездники, участвовавшие в скачках. Один из них, Гай Аппулей Диокл, к 42 годам обладал состоянием в 36 миллионов сестерциев.

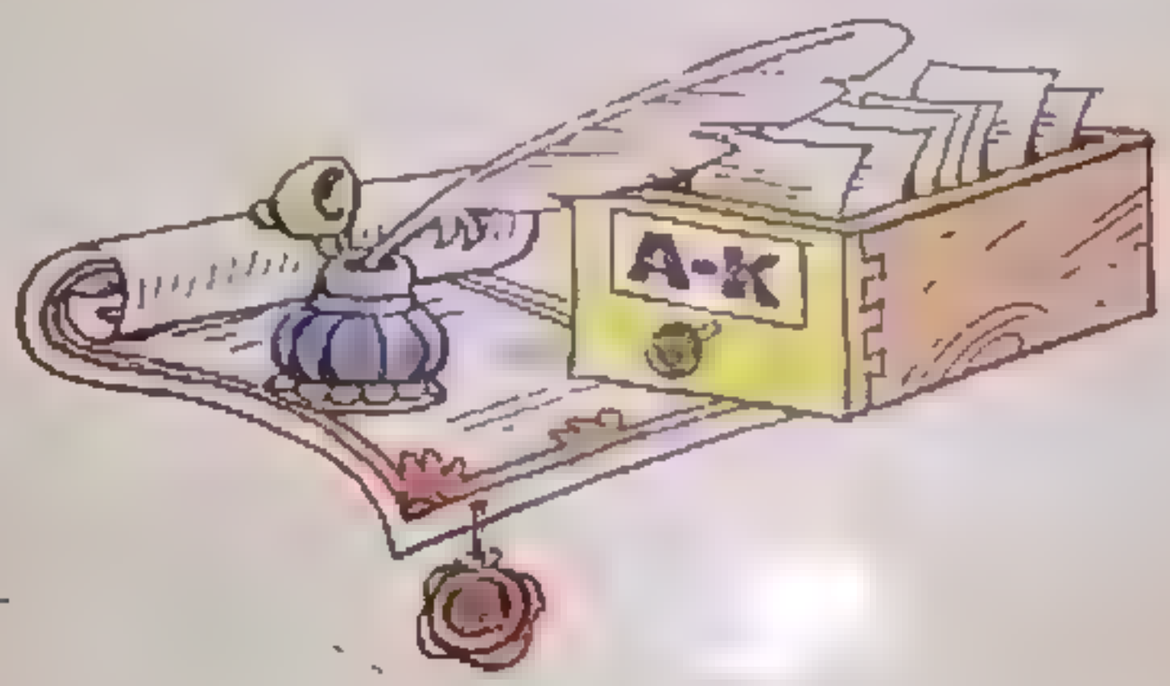
Именно во времена античности всеобщую популярность приобрели три главных символа богатства — золото, серебро и драгоценные камни. Правда, ценность их колебалась в разное время и в разных странах. Например, в Аравии серебро первоначально стоило в 10 раз дороже золота. В Древнем Египте монеты чеканили из меди и золота, а из серебра было невыгодно — слишком дорого. Но постепенно золото, из которого первобытные племена делали украшения, оружие и статуэтки, выходит на первое место. А алмазы, изумруды и другие драгоценные камни так нравились жителям разных стран, что еще до нашей эры их научились подделывать (иначе, наверное, всем бы не хватило). И если золотые и серебряные монеты в наше время попадаются в основном коллекционерам и ювелирам, то драгоценные камни гораздо популярнее. Многие крупнейшие алмазы имеют не только имена, но и собственную историю, нередко похожую на сценарий приключенческого фильма. Например, алмаз «Санси» пропутешествовал по маршруту Индия — Франция — Швейцария — Португалия — Франция — Англия —

Франции — Россия. В разное время им владели императоры, короли, князья, раджи, дворяне, купец, священник, солдат и слуга.

А ожерелье из бриллиантов и рубинов, сделанное для герцогини Виндзорской, имеет историю краткую, но впечатляющую. После смерти герцогини оно было продано за 50,2 миллиона долларов. Вот и вся история. В прошлом веке появился новый металл, стоивший первоначально бешеные деньги,— алюминий. Даже английская королевская семья сменила золотые вилки и ложки на алюминиевые. Однако чем больше производилось нового металла, тем сильнее снижалась цена на него, пока не достигла современного уровня.

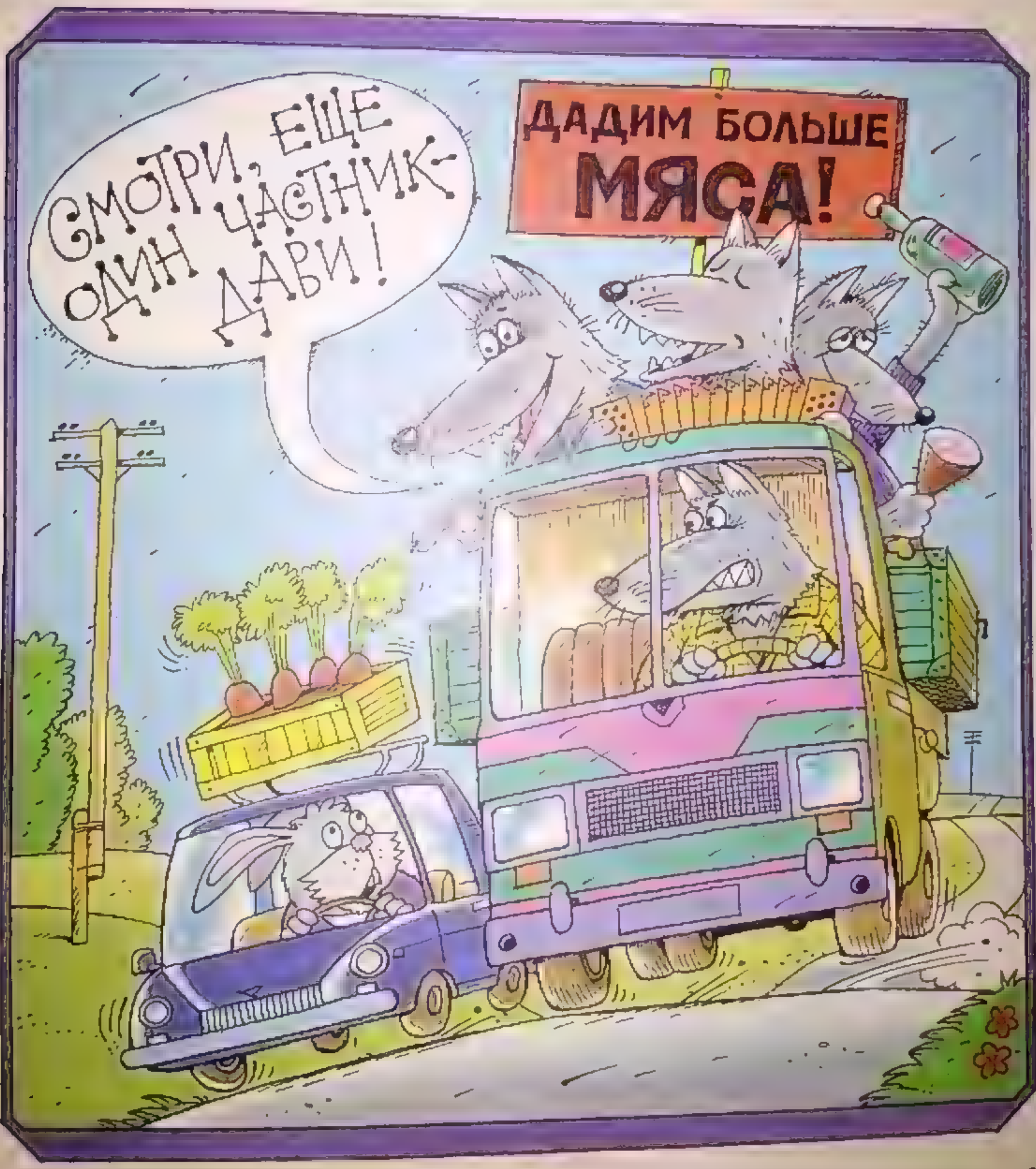
Но все-таки в докапиталистическую эпоху сила оружия ценилась выше богатства, поэтому лучше всех жили те, на чьей стороне была сила. В русских летописях можно прочитать о том, как дружинники князя Владимира Святителя жаловались на свою судьбу: «Какое житье наше горькое, кормят нас с деревянных ложек, а не с серебряных». Узнавший об этом князь приказал взять серебро из своей казны и выковать ложки для дружины, сказав при этом: «Серебром и золотом не найду дружины, а с дружиною найду серебро и золото».

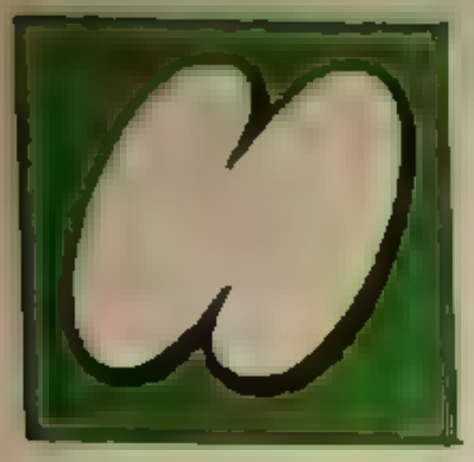
А вот о том, как зарабатывали и тратили деньги при капитализме, будет рассказано в следующей главе.



Глава десятая,

в которой авторы разбираются с тем, без чего заниматься бизнесом ну никак невозможно





так, мы обещали тебе подробно рассказать о частной собственности.

«Делать им, видимо, нечего,— может быть, подумал ты.— Чего тут разбираться? Все, что мое,— то мое,— вот и все проблемы с частной собственностью».

Если ты так подумал, то ошибся. Утверждение: все, что мое, то и частная собственность,— не такое уж простое, как кажется на первый взгляд.

Если речь идет, например, о твоих книжках, одежде, магнитофоне, то есть о твоих собственных вещах,— тут все понятно. Это твоя ЛИЧНАЯ ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ.

А если вместе с друзьями ты приобрел в частную собственность фабрику, то как тут быть? Является ли она твоей частной собственностью?

Вся штука в том, что частная собственность не всегда принадлежит одному человеку, владеть ею может и группа людей. НО ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ВСЕГДА ПРИНАДЛЕЖИТ КОНКРЕТНОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ ИЛИ КОНКРЕТНЫМ ЛЮДЯМ.

В этом и состоит ее принципиальное отличие от собственности общественной (о ней говорили мы в прошлой главе), которая принадлежит всегда неизвестно кому.

В утверждении: «Все, что мое, то и частная собственность» — есть еще одна загадка, а именно: что лично ты вкладываешь в понятие «мое»?

Например, мысли твои — они частная собственность или нет? Представь себе — частная собственность. Правда, если мысли глупые, пустые — то они никого совершенно не волнуют, и в предпринимательской деятельности (равно, как и в любой другой) использованы быть не могут.

Но вдруг ты додумался до чего-нибудь такого, до чего никто в мире додуматься не мог, совершил открытие. Такие замечательные идеи относятся к разновидности частной собственности, которая называется ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ.

Предположим, ты изобрел некое невероятное средство, с помощью которого любого учителя в школе можно сделать добрым, как Красная Шапочка, чтобы он, словно пирожки, раздавал всем пятерки. Уверяю тебя, что такое средство будет пользоваться огромным спросом, и ты сможешь сделать на нем свой бизнес.

Но первым делом ты должен получить патент на это изобретение. ПАТЕНТ — такой документ, в котором удостоверяется, что, во-первых, твое открытие воистину открытие, а не пустая фантазия, во-вторых, что именно ты являешься автором данной идеи.

С таким патентом — ты уже король. Можешь продавать свою идею, вкладывать ее в любое дело, то есть поступать с ней так, как и должно поступать с частной собственностью.

А зачем проводятся все операции с частной собственностью? Поскольку ты уже опытный бизнесмен, для тебя не должно быть такого

вопроса, ибо В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕ ДЕЛАЕТСЯ С ОДНОЙ-ЕДИНСТВЕННОЙ ЦЕЛЬЮ: УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ.

Таким образом, ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. Если у тебя нет ничего своего, ты будешь всю жизнь наемной силой вне зависимости от того, работаешь ли ты преподавателем в институте, рабочим на заводе или журналистом в газете. И только частная собственность дает возможность заниматься собственно предпринимательством, то есть иметь собственное дело.

Нет ничего постыдного или тем более унизительного в том, чтобы быть наемной рабочей силой. Огромное количество людей во всем мире достойно работает на своих хозяев — будь то частные предприниматели или государство. Но несомненно, что для человека, имеющего собственное дело, открывается гораздо больше возможностей.

Поскольку частная собственность — барышня серьезная, то есть у нее свои серьезные задачи, по-умному говоря: функции.

Во-первых, ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ СЛУЖИТ СТИМУЛОМ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ЛЮБОМ ДЕЛЕ.

Понял? Не понял. Объясняем, хотя это очень просто и, главное, логично. Если ты имеешь свой собственный завод и твоя жизнь, жизнь твоей семьи впрямую зависят от того, хорошо или плохо он будет работать, то, разумеется, ты будешь делать все, чтобы завод работал хорошо. Ты будешь искать новые технологии, будешь требовать, чтобы внимательно относились к станкам, следить за порядком. И, согласись, совсем другие ощущения у тебя возникают, если ты — наемная сила.

Но поскольку ты живешь не в пустыне, где стоит один твой завод, и подобных заводов много — значит, подобные принципы руководят не только тобой, но и твоими конкурентами. Вот тебе, пожалуйста, и ВТОРАЯ ФУНКЦИЯ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ — ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И ПРОГРЕССА. Попросту говоря, прогресс возможен только в том случае, когда много людей озабочены тем, как бы улучшить свою деятельность, сделать так, чтобы она приносила большую прибыль.

Очень важно заметить, что в ряде стран Конституции имеют такую статью: «Собственность влечет за собой обязательства. Пользование ею должно служить благу всего общества». То есть государство должно заботиться о том, чтобы частная собственность приносила благо не только тем, кто ею распоряжается, но и наемным рабочим. Оно выпускает законы о длительности рабочего дня, о запрете на необоснованные увольнения и так далее.

Практически в каждом государстве существуют антимонопольные законодательства. Потому как ежели ты вдруг стал монополистом, скажем, по производству сапог — то уж никакой конкуренции не будет, и

частная собственность не сможет работать так как надо.

Наконец, третья и тоже очень важная функция частной собственности – она ПОМОГАЕТ ЗАЩИТИТЬ НЕЗАВИСИМОСТЬ, ОБЕСПЕЧИТЬ СВОБОДУ..Подумай сам, кто более свободен: владелец фабрики или наемный рабочий?

Конечно, владелец фабрики тоже зависим: от конъюнктуры рынка, от конкурентов и так далее. Но есть одно очень важное обстоятельство: у него всегда есть свобода выбора. Человек, имеющий свое дело, свободен в том, как им распоряжаться. Он сам принимает решения и сам несет за них ответственность. Свобода в предпринимательстве не состоит в том, чтобы делать все, что захочется (если ты так будешь понимать понятие свободы — дело твое развалится очень быстро), оно в том, чтобы самостоятельно принимать решения.

Когда у тебя есть собственное дело — ты словно паровоз. Конечно, жизнь заставляет тебя идти по определенным рельсам (об этом мы много рассказывали в этой книге), но маневрировать на них ты можешь самостоятельно. Если у тебя нет своего дела — ты вагончик, прицепленный к этому паровозу, и никакой свободы выбора у тебя нет вовсе.

Но, решив открыть собственное дело, ты всегда должен понимать, что на одной чаше весов лежат большие преимущества, а на другой - огромный риск. Знаешь ли ты, что в такой развитой стране, как США,— где, кстати, люди относятся к частной собственности как к неотъемлемому праву свободного человека,- ежегодно возникает два миллиона предприятий, но 70% из них обречены на банкротство.

Если говорить абсолютно серьезно, то ГЛАВНАЯ ЧАСТНАЯ, ЛИЧНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ЧЕЛОВЕКА — ЕГО СОБСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ. НИКТО НЕ ВПРАВЕ ОТНЯТЬ У ЧЕЛОВЕКА ЖИЗНЬ И НИКТО – НИ РОДИТЕЛИ, НИ ШКОЛА, НИ ТОВАРИЩИ — НЕ ВПРАВЕ ЕЮ РАСПОРЯЖАТЬСЯ Поэтому, прежде чем открывать собственное дело — то есть использовать частную собственность для увеличения прибыли,— ты должен решить: готов ли к риску или предпочитаешь более спокойную жизнь наемного рабочего?

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ПЕРЦА

Знаете ли вы, с чего начался капитализм? С перца. Во всяком случае, я так считаю. Именно за этой дорогостоящей (в XV веке) пряностью поплыл Колумб в Индию, а приплыл в Америку. Открытия, сделанные Колумбом и другими путешественниками XV—XVII веков (в эпоху Великих географических открытий), показали людям, что мир гораздо больше и сложнее, чем они думали раньше. Представьте только, что на карте мира возникли Северная и Южная Америки, Австралия и Океания, Восточная Сибирь и Дальний Восток. На торговцев того времени эти открытия подействовали так же, как на современного бизнесмена подействовало бы сообщение о том, что на Марсе живут люди, желающие торговать с Землей

Капиталистическая эпоха, начавшаяся с открытий в области географии, продолжилась открытиями во всех областях знаний, число которых быстро росло с каждым годом. Между изобретением металлических и бумажных денег прошло более тысячи лет, а между изобретением паровой машины и началом работы первой электростанции общего пользования — всего сто. Если внимательно изучить историю бизнеса, то можно заметить, что нередко внедрение в жизнь новых изобретений приносило огромные прибыли тому, кто этим занимался. В мире существует около 600 компаний с годовым оборотом более 1 миллиарда долларов. Большинство из них занимается отраслями бизнеса, возникшими в XIX—XX веках: автомобилестроением, телефонной связью, компьютерной техникой, бытовой радиоэлектроникой. Но могу твердо сказать: чем бы ни занималась компания, она не в состоянии нормально работать без использования персональных компьютеров, телефаксов, ксероксов, мобильных телефонов и других изобретений самого последнего времени.

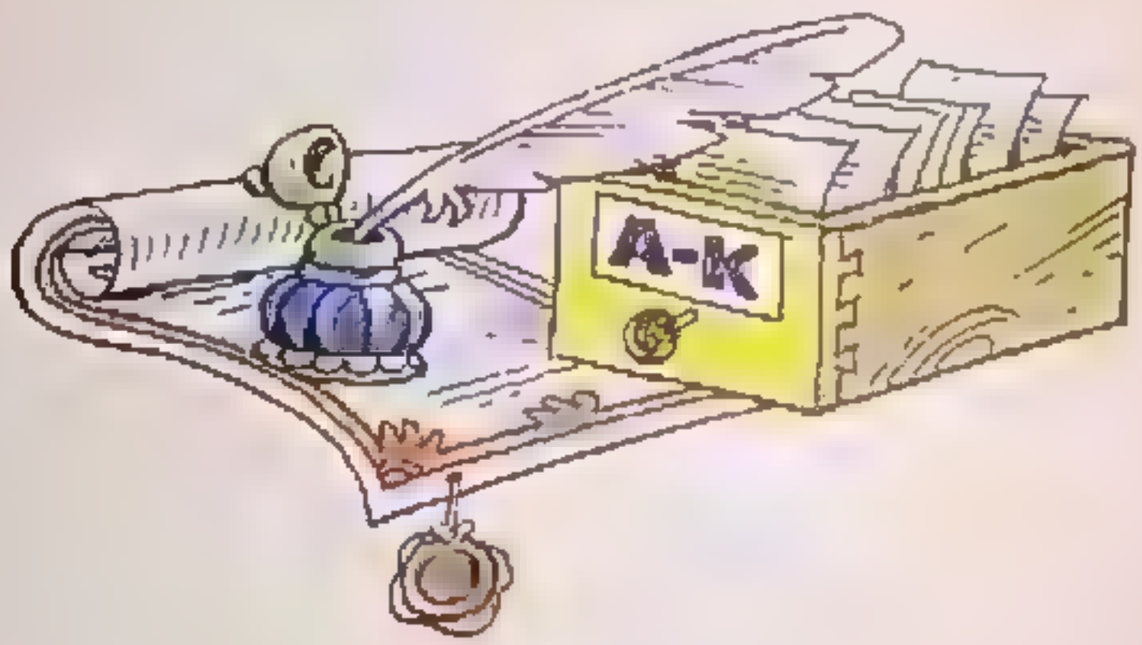
Вместе с появлением новых профессий и новых способов зарабатывать деньги трата денег также становилась делом все более разнообразным. До промышленного переворота конца XVIII века представления людей о хорошей жизни ограничивались хорошим домом, хорошей мебелью, одеждой, едой и питьем. Классическим примером того, как представляли богатство при феодализме, является ночной горшок из серебра, принадлежавший одному английскому графу.

Интересно, что долгое время бизнесмены почти не замечали еще одной человеческой потребности — желания весело проводить время. Именно благодаря ей была создана громадная индустрия развлечений. Открытие этого нового рынка для бизнеса было равнозначно открытию еще нескольких Америк сразу. Кинофильмы и видеофильмы, парки развлечений наподобие Диснейленда и компьютерные игры, кабельное и спутниковое телевидение — лишь наиболее заметное из того, что создано индустрией развлечений. Недаром в списках самых богатых людей, публикуемых в странах Западной Европы и США, многие фамилии принадлежат тем, кто доставляет удовольствие миллионам других людей,— киноактерам, музыкантам, теннисистам, профессиональным автогонщикам. Чтобы понять, заслуживают ли они таких заработков, можно привести следующий пример. Если бы за каждую пластинку группы «Битлз», существующую в мире, сами музыканты получили бы всего по 1 центу, то и тогда все они стали бы миллионерами.

Для того чтобы книга, картина, скульптура или другое произведение искусства дорого стоили, они не обязательно должны быть модными и сверхсовременными. И хотя талант и вдохно-

вение не измеряются деньгами, тем не менее многие фирмы и крупные бизнесмены считают приобретение шедевров культуры выгодным вложением капитала. Например, Ясуда Файер и токийская Морская страховая компания заплатили за картину Ван Гога «Подсолнухи» 22,5 миллиона фунтов стерлингов. Консорциум Германа Абса заплатил за рукописную книгу XII века «Евангелие Генриха Льва» более 8 миллионов фунтов. Американский музей Дж. П. Гетти приобрел бронзовую статуэтку IV века до нашей эры за 3,9 миллиона долларов. Знаменитая картина Леонардо да Винчи «Джоконда» была продана автором королю Франциску I в 1517 году и с тех пор ни разу не перепродавалась, но страховая оценка картины составляет 100 миллионов долларов.

Иногда, впрочем, и крупные деньги тратятся странными способами. Американская фирма «Маккалох ости корпорейшн», например, израсходовала более 2 миллионов долларов за разборку одного из лондонских мостов, перевозку его через океан и сборку в одном из городов американского штата Аризона. Ну что сказать? У богатых, как известно, свои привычки.



ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ,

в которой авторы предлагают всем вместе построить страну

ейчас мы тебя спросим, а ты ответишь. Договорились? Возможно, вопрос покажется тебе детским и наивным, но раз уж договорились — отвечай.

Итак, скажи, только честно, приходила ли тебе когда-нибудь в голову мысль придумать собственную страну? Признайся, хоть раз в жизни садился ты за стол, брал карандаш и рисовал собственную страну? Было такое?

Но то все были детские игры. А теперь давай представим на полном серьезе, что ты возглавляешь правительство страны. (Кстати, мы совершенно не исключаем, что кто-нибудь из наших читателей так когда-нибудь и поступит.)

Ты — глава правительства. Что тебе необходимо в первую очередь? Правильно: правительство тебе необходимо, чтобы было кем руководить, то есть — государственный аппарат, на содержание которого, разумеется, ты будешь тратить деньги.

Ты, конечно, будешь создавать миролюбивую страну, и, возможно, у тебя не будет армии, но милиция-то необходима все равно, потому как нет такой страны, в которой бы вовсе не было преступников. А куда преступников девать? Правильно: в тюрьму. А для того чтобы сажать преступников в тюрьму, нужен суд. Видишь, чего получается? Сплошные растраты: И НА МИЛИЦИЮ, И НА СУДЫ, И НА СОДЕРЖАНИЕ ТЮРЕМ.

Впрочем, что ж это мы все о грустном? В твоей стране ведь наверняка будут театры, музеи, концертные залы, киностудия — придется раскошелиться на культуру, а то соседи скажут: плохое правительство, бескультурное. Оно и верно: без культуры какая жизнь?

А без медицины? Ты возразишь: у меня будут только частные клиники. И ошибаешься. Ведь не все люди имеют возможность платить за лечение, а лечиться необходимо всем — такова жизнь.

А ТЕЛЕВИДЕНИЕ И ГАЗЕТЫ? Захочешь ты высказать свою точку зрения — имеешь право как глава правительства. Но если нет у тебя газеты и государственного канала телевидения, тебе это негде будет сделать.

Видишь, какое непростое это дело – строить страну, руководить ею. Предприниматели во всех странах нередко высказывают правительству разные претензии — так что полезно побыть немного в его шкуре.

Итак, у правительства твоего множество статей расходов. Так много, что хоть в отставку подавай. Однако уйти в сторону — дело нехитрое, сложнее понять: откуда брать деньги.

НИ ОДНО ПРАВИТЕЛЬСТВО МИРА СВОИХ ДЕНЕГ НЕ ИМЕЕТ, ОНО БЕРЕТ ИХ ОТ ЛЮДЕЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ. Поэтому любой человек не просто так человек, он — НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК.

Каждый человек в твоей стране будет платить ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ. То есть получил некий доход — плати государству денежки.

граждане твоей страны будут также платить разные другие налоги: есть у тебя собака — плати налог, есть машина — плати налог и так далее, и далее, и далее, и далее...

Но граждане гражданам — рознь. Есть просто люди, а есть — владельцы предприятий, которые не должны забывать, что существуют еще И НАЛОГИ С ПРЕДПРИЯТИЙ. Таких налогов множество: на прибыль, на имущество и так далее, и далее, и далее, и далее...

Как глава правительства ты можешь с помощью налогов здорово регулировать жизнь в своей стране. Например, ты хочешь, чтобы у тебя развивался малый бизнес: появлялось много небольших предприятий, выпускающих товары, нужные всем,— раз! — и уменьшаешь налоги с предприятий малого бизнеса.

Налоги, как правило, «съедают» где-то около трети всего заработанного гражданами страны. Вне зависимости от того, бизнесмен ты или государственный служащий, ты должен понимать: без налогов страна развалится. Ведь тогда не будет ни милиции, ни судов, ни театров — ужас, а не жизнь!

Однако как реалист ты прекрасно понимаешь: не все люди и предприятия захотят платить налоги. Как тут быть? Правильно: нужно создать некую организацию, которая будет за этим делом следить. Такая организация называется НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ. В некоторых странах существует еще и налоговая полиция (создана она и у нас).

Очень скоро ты поймешь, что одних лишь налогов с предприятий и подоходных налогов не хватит для того, чтобы казна не оскудела. Погоди подавать в отставку, у твоего правительства еще один источник доходов. Называется он трудным словом — АКЦИЗЫ.

Государство устанавливает дополнительную ставку к цене товара. Скажем, сигареты, алкоголь, мёха, бензин продаются дороже, нежели стоят на самом деле. Разница — АКЦИЗНАЯ СТАВКА — идет в казну.

Если тебе интересно знать, откуда сколько денег должно поступать в твою казну, сообщаем: примерно деньги распределяются следующим образом:

БОЛЕЕ 40% ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОЛУЧАЕТ ОТ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА.

БОЛЕЕ 10% — НАЛОГИ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ.

БОЛЕЕ 30% — ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ЛЮДИ ВЫПЛАЧИВАЮТ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ РАЗНООБРАЗНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ, например страхование, медицинское обслуживание и так далее.

МЕНЕЕ 10% — АКЦИЗЫ.

ОКОЛО 5% — ЗАЙМЫ.

Это — примерная норма. Разумеется, в разных странах эти проценты различны.

Доходы и расходы твоего правительства образуют ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ.

И вот, представь себе, в конце года сел ты вместе с министром финансов, с главой Госбанка, с другими умными, умеющими считать людьми, подсчитали вы государственный бюджет, и — о ужас! — оказалось, что расходов у вас больше, чем доходов.

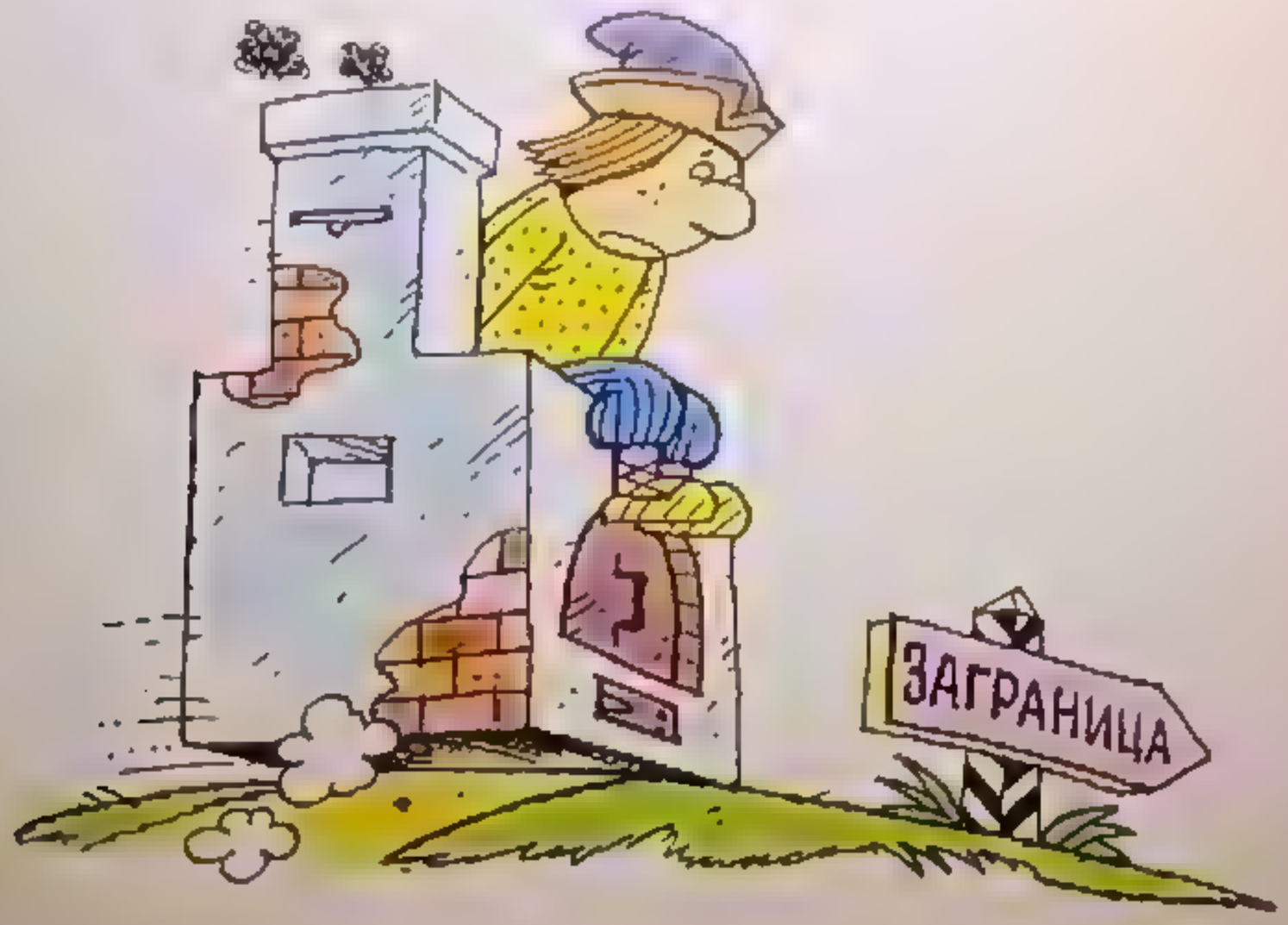
Во-первых, не надо идти в отставку. Потому как ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА — когда расходов больше, чем доходов,— существует практически всегда и везде. В некоторых странах — например, в нашей — он даже планируется.

Потому что если он начнет сильно расти — тогда твое правительство будет вынуждено либо увеличить ставку налогов (это, разумеется, породит недовольство людей), либо печатать больше денег (в этом случае вырастет инфляция — не забыл еще, что это такое?). Так что придется тебе держать дефицит бюджета на приемлемом уровне, иначе тут уж действительно — отставка.

Кто-то, прочитав эту главу, скажет: «Не хочу я придумывать страну и руководить правительством, хочу быть предпринимателем! Вы ведь, господа авторы, книжку пишете не для тех, кто хочет страной руководить, а для тех, кто хочет быть богатым!» И этот кто-то будет прав.

Но тем не менее невозможно заниматься предпринимательством, если не представляешь себе, какую роль играет правительство в экономике и вообще в жизни страны. Побывал в шкуре премьер-министра, почувствовал, как непросто выстроить государственный бюджет,— очень полезное дело. ИБО СТРОИТЬ СВОЕ ДЕЛО ТЫ ДОЛЖЕН В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ГОСУДАРСТВОМ, А НЕ ВРАЖДУЯ С НИМ.

На этом очень серьезном выводе мы и закончим, чтобы в следующий раз рассказать тебе о самом главном — о тех качествах, которые необходимы человеку, чтобы он смог стать настоящим предпринимателем.



ЗАВЕЩАНИЕ КОРОЛЯ ХИЛЬПЕРИКА

Зачем нужны налоги и пошлины, вы, надеюсь, уже поняли. Я же собираюсь рассказать о том, как они выглядели в разные времена и у разных народов.

Начнем с налогов. Долгое время их платили далеко не все. В Древней Греции и Древнем Риме налог был символом рабства, а свободные люди давали деньги государству лишь по собственному желанию, обычно в чрезвычайных случаях: на преодоление последствий войны, на постройку храма. В эпоху раннего средневековья покоренные народы платили народам-победителям дань (что очень похоже на налог), но свободные жители страны ничего не платили своему королю, а если и делали ему подарки, то опять же по собственному желанию.

В 578 году нашей эры франкский король Хильперик, по совету своей жены Фредегонды, приказал составить списки всех подданных, чтобы взимать с них налог. Спустя два года в королевстве франков вспыхнула эпидемия чумы, во время которой погибло много народа, в том числе и сыновья короля. Тогда Фредегонда дала Хильперику новый совет: сжечь налоговые списки, которые, на ее взгляд, и стали причиной гнева богов, наславших на их страну мор. «Сыновей уже не спасти, так хоть самим бы в ад не попасть»,— говорила она. Хильперик снова послушал жену, сжег списки и приказал, чтобы никогда в будущем никто не взимал налогов.

Королевский приказ с той поры, как известно, нарушался много раз. Часто неумная налоговая политика вызывала серьезный гнев, только не у богов, а у людей. Быстрый рост налогов стал одной из причин начала Великой Французской революции 1789 года. Попытка увеличить налоги в американских колониях Англии привела к борьбе этих колоний за независимость и созданию Соединенных Штатов. Кстати, у нас в России подоходный налог со всех жителей страны впервые стали брать 1 января 1917 года.

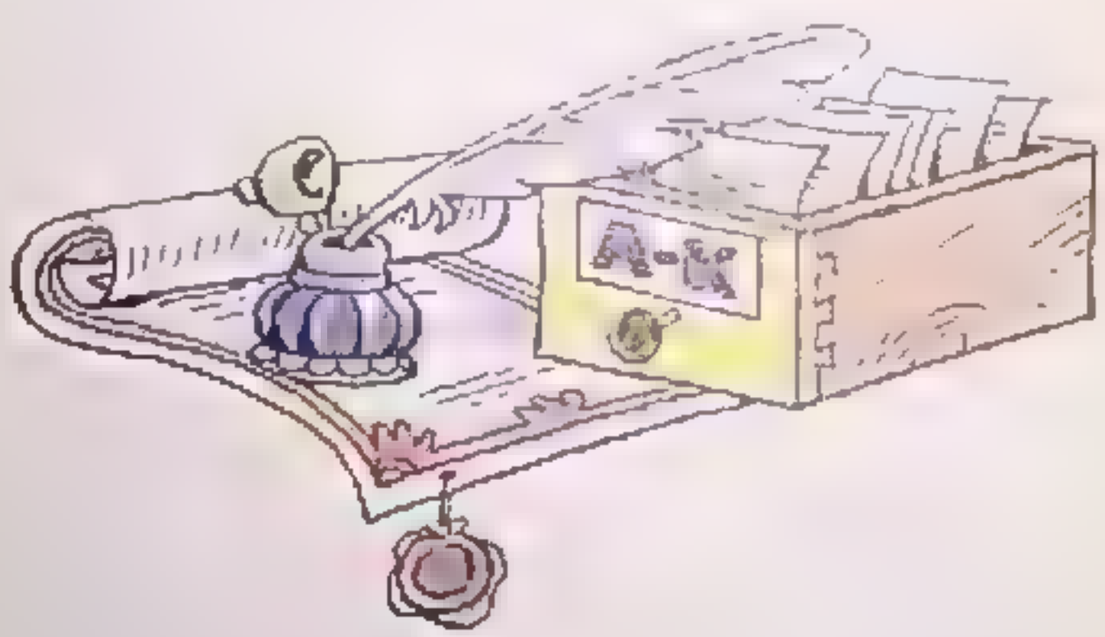
В этой книжке мы в первую очередь рассказываем о бизнесменах — так вот, им с налогами не везло больше всего. Многие другие люди часто платили лишь один налог — подушный, да еще церковную десятину. С купцов же уже в средние века брали деньги за проезд по дороге, за переезд через мост, за въезд в город, за право торговли на городском рынке. Кроме того, с богатых людей (а деловые люди обычно были богатыми) брались еще налоги за владение землей и крупным имуществом. А кроме того, в разных странах вводились отдельные налоги на предметы роскоши. В Австрии XVII века роскошью считались башмаки и сапоги. В Англии XVIII века под этот налог попадали породистые лошади, часы и перчатки. А в прошлом веке во многих странах роскошью считались газеты.

Итак, со своих купцов-бизнесменов брали налоги, а с чужих — таможенные пошлины. Ими облагались или те товары, которых в стране было и так много, или предметы роскоши. Иногда между двумя странами вспыхивали настоящие таможенные войны. Однажды, например, Великобритания и США начали брать пошлины со всех торговых судов, за исключением своих собственных. В результате все оказались в проигрыше. Корабли, совершавшие рейс Ливерпуль — Филадельфия и наоборот, в одну сторону плыли пустыми, а товар брали лишь на обратном пути, возвращаясь к себе на родину.

Кроме того, бывали случаи, когда какой-либо товар запрещалось вывозить из страны. Долгое время, например, из Китая нельзя было вывозить под стра-

хом смертной казни шелковичных червей Китайцам было невыгодно, чтобы жители какой-нибудь другой страны научились ткать шелк, что привело бы к снижению цен на него. По легенде, впервые червей вывезли в Европу два монаха, спрятавшие их в выдолбленные изнутри дорожные посохи. А в XVII веке из Англии было запрещено вывозить шерсть. Англичане были гуманнее китайцев, смертная казнь угрожала лишь тому, кто нарушил этот закон два раза подряд.

Разумеется, налоги и пошлины никогда не нравились тому, кто их платил. Поэтому люди придумывали всевозможные способы, чтобы не платить налоги, а нежелание платить пошлины создало профессию контрабандиста, перевозящего товары через границу всякими незаконными путями. По этой причине многие государства пришли к выводу, что иногда низкие налоги или их отсутствие могут приносить заметную пользу. Знаете ли вы, какая страна обладает самым крупным в мире торговым флотом? Если вы не знаете, то боюсь, что и не угадаете. Либерия. Дело в том, что власти этой небольшой африканской страны берут очень низкие налоги с торговых судов. Поэтому судовладельцы всего мира поднимают на своих кораблях либерийский флаг. Многие небольшие государства (например, Кипр, Лихтенштейн, Багамские острова, Каймановы острова) для привлечения иностранного капитала берут очень маленькие пошлины за регистрацию компаний (такие компании называются «офшорными»). Кроме того, отдельные города и районы могут иметь статус «свободной экономической зоны», то есть места, где все налоги меньше. Зато бизнесменов больше.



ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ,

в которой авторы просят читателя посмотреть в зеркало

Бог ты мой! Как вспомнишь, о чем мы только не говорили,— аж дух захватывает. Казалось бы: все, можно точку ставить, обо всем побеседовали.

Но нельзя точку ставить. Дело в том, что не поговорили мы об очень важном предмете. Ну очень важном. Таинственном, необыкновенном, неопознанном, загадочном.

Знаешь ли ты, что это за важный предмет разговора? Не знаешь? Тогда встань, пожалуйста, и подойди к зеркалу.

Что видишь, докладывай! Именно предмет нашего разговора и видишь. Себя то есть. И если мы не поговорим о тебе, о том, каким ты должен быть, если хочешь всерьез заниматься бизнесом,— то все предыдущие главы останутся не более чем пустой информацией, но никак не руководством к действию.

ПЕРВЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ ЭТО ЖЕЛАНИЕ.

«Ха-ха,— так и слышим мы твой смех. Какой же человек не хочет быть богатым?»

Зря смеешься. Потому как одно дело: просто лежать на диване и мечтать найти какой-нибудь клад и совсем другое — серьезное желание стать богатым, такое желание, которое потащит за собой поступки.

«Желание работать усердно, настойчиво и целеустремленно — вот непременные черты большинства людей, добившихся успеха»,— пишет американский миллионер Харри Роузен, и вот о каком желании мы говорим.

Ты можешь легко проверить, есть ли у тебя такое желание. Отложи сейчас нашу книжку и постарайся вспомнить все то, о чем мы тебе рассказывали: о функциях денег и о том, как работают банки, банковские термины и все, что связано с деятельностью бирж. Можешь ли ты сейчас вспомнить, что такое организация экономической деятельности и какие существуют формы предпринимательской деятельности? Не запамятовал ли ты, как можно использовать в бизнесе землю и в чем преимущества частной собственности перед общественной? А как насчет взаимоотношений предпринимателей и государства — об этом помнишь?

Если усвоил всю эту информацию, без которой, как нам кажется, стать предпринимателем нельзя, значит, преодолел первый теоретический порог на пути к богатству. А если просто пролистал и ничего в голове не осталось — значит, невелико было твое желание.

Итак, не мягко-диванное, а решительно-действенное желание поможет тебе. Наполеон Хилл, американский писатель, чья книжка «Думай и богатей» выдержала в Америке 42 (!!!) издания, дает шесть советов, которые помогут управлять этим желанием. Попробуем разобраться в них.

ПЕРВОЕ. Необходимо определить точное количество денег, которое ты хотел бы иметь. Что значит: «Я хочу быть богатым?» Иметь миллион?

Два? Сотни миллионов? Здесь нужно быть педантичным. Потому что, только точно определив цель, можно ее достичь.

ВТОРОЕ. И это очень важно. Ты должен честно сказать себе, чем ты готов заплатить за богатство, которого желаешь.

Нередко человек хочет разбогатеть, чтобы иметь возможность развлекаться. Но ты должен очень хорошо понимать: в сегодняшнем мире бизнес требует всего человека, целиком. Готов ли ты работать по восемнадцать часов в сутки? Понимаешь ли ты, что тебе придется меньше встречаться с друзьями, а когда появится любимая девушка — то и с ней тоже? Во всех странах мира человек, занимающийся бизнесом, должен пожертвовать очень многим.

ТРЕТЬЕ. Ты должен наметить срок, к которому ты предполагаешь обладать этими деньгами.

Бизнес — дело точное. Он требует очень четкого плана. И поэтому — ЧЕТВЕРТОЕ — запиши все, о чем ты договоришься с самим собой: количество денег, к которому стремишься; чем готов пожертвовать. Кроме этого — ПЯТОЕ — напиши подробнейший план того, как именно ты собираешься зарабатывать деньги. Эта бумага должна стать главным законом твоей жизни.

И, наконец, ШЕСТОЕ. Как бы ты ни устал за день, как бы ни слипались твои глаза — каждый вечер перед отходом ко сну ты должен читать эти записки и непременно говорить себе: «Я добьюсь этой цели. Я буду победителем».

Видишь, какое, оказывается, это непростое дело желание стать богатым. Но желание и вера — ничто без знаний.

ТЫ ДОЛЖЕН ТВЕРДО ЗНАТЬ: КАКИЕ ИМЕННО ЗНАНИЯ ТЕБЕ НУЖНЫ. Бизнесмен не может быть нахватанным человеком, знающим обо всем понемножку.

Помнишь, как лиса Алиса и кот Базилио обманули Буратино? Они подло воспользовались тем, что Буратино не знал: из монеты никогда не может вырасти дерево,— и обокрали его. Если у тебя не будет необходимых знаний, тебя будут все время обкрадывать и обманывать.

В школе незнание грозит двойкой, и это легко можно пережить. В бизнесе незнание грозит банкротством, а это, согласись, пережить куда труднее.

Но и это еще не все. Думал ли ты когда-нибудь, что бизнесмен — это ведь особый, своего рода ОТДЕЛЬНЫЙ человек. Он - то есть ты — должен обладать совершенно особыми свойствами характера.

Главное из которых, как ни покажется тебе это парадоксальным,— ВООБРАЖЕНИЕ, УМЕНИЕ СТРОИТЬ В УМЕ РАЗЛИЧНЫЕ КОМБИНАЦИИ.

Тебе, конечно, знакомо имя знаменитого предпринимателя Теда Тернера, основателя известной во всем мире телекомпании «Ти-би-эс»? Так вот, если бы не было у него воображения, фантазии, вряд ли бы он купил

убыточную киностудию «Метро-Голдвин-Мейер» за 1,6 миллиарда долларов. А он купил и превратил ее в рентабельное предприятие.

Теду Тернеру помогло еще одно качество: РЕШИТЕЛЬНОСТЬ. Если ты решил разбогатеть с помощью бизнеса — ты должен уметь быстро и правильно принимать решения.

Недаром бизнес нередко называют игрой. Здесь, как в хоккее: чуть промедлил — и оказался на льду, а шайбой завладел твой соперник. Принял неверное решение — проиграл.

Если ты киснешь от малейшей неудачи — не занимайся бизнесом. Запомни: НЕ НАЙДЕШЬ В МИРЕ НИ ОДНОГО БОГАТОГО ЧЕЛОВЕКА, ЧЕЙ ПУТЬ БЫЛ БЫ УСЕЯН РОЗАМИ. Падают все. Но одни остаются лежать, другие — продолжают путь к цели. Потому так нужны бизнесмену ХОРОШЕЕ ЗДОРОВЬЕ И НАСТОЙЧИВОСТЬ.

Фрэнк Филлипс был одним из девяти детей фермера из штата Небраска, свою карьеру он начал с того, что поступил подмастерьем к парикмахеру, а закончил ее — владельцем одной из крупнейших нефтяных корпораций мира «Филлипс петролиум» Разве мог не настойчивый человек совершить такую головокружительную карьеру? Нет, конечно.

Но еще ему, как и всем предпринимателям, помог ИНТЕЛЛЕКТ Даже очень настойчивый, очень решительный, но глупый человек не сможет открыть большое и серьезное дело.

В сегодняшнем мире разбогатеть в одиночку практически невозможно. Поэтому ты должен научиться сотрудничать с другими людьми и выбирать партнеров. Это очень тяжело. Но необходимо: один в поле предпринимательской деятельности — не воин.

Качества эти очень трудно приобрести — кто ж спорит? Но посмотри, сколько людей и у нас в стране, и во всем мире становятся богатыми? Почему они смогли, а ты не сможешь? Разве они сделаны из другого теста? Разве они ходят под другим небом?

Сегодня в нашей стране многое идет не так, как хотелось бы, но одно безусловно: открывается множество возможностей. Почему их должен использовать кто-то, а не ты?

Вперед! Ты победишь, если только захочешь!

У НЕГО ТАКОЙ ХАРАКТЕР...

Грызя гранит исторической науки (на мой мышиный взгляд, это очень точное определение), я много узнавал о том, чем занимались бизнесмены разных времен и стран, сколько денег они зарабатывали, какие законы издавало для них государство и т. д. Но вот о том, какой характер у них был, в архивах не прочтешь. Зато прочтешь в книгах, а иногда даже в таких, которые написаны вроде бы о чем-то другом.

Мне почему-то даже кажется, что самые интересные образы деловых людей можно встретить не в той литературе, что написана в эпоху капитализма (например, рассказы О'Генри о Джеффе Питерсе и Энди Таккере, или «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок»), а в сказках, да-да, в сказках. Помните, с чего начинается сказка «Аленький цветочек»? С того, что богатый купец вынужден отдать свою дочь замуж за чудище, так как неосторожно дал чудищу слово. А нарушить свое слово купец в Древней Руси не мог, просто в голову ему это не могло прийти. Недаром говорится в русской пословице — «уговор дороже денег». И хотя времена меняются и сейчас любой серьезный договор составляется на бумаге и скрепляется подписями и печатями, все же умение держать слово в современном деловом мире ценится по-прежнему высоко.

Купец в «Аленьком цветочке» не самый главный персонаж. А вот в книге «Тысяча и одна ночь» длинная-длинная сказка, состоящая из семи сказок покороче, посвящена багдадскому купцу, жившему около тысячи лет назад. «Я достиг счастья только после сильного утомления, великих трудов и многих ужасов»,— говорил этот купец, которого звали ... правильно, Синдбад-мореход.

Первый полезный совет можно найти в самом начале рассказов Синдбада. Деньги не должны лежать мертвым грузом, даже если их много. Сам Синбад, растративший богатое наследство, понял это быстро и отправился в свое первое путешествие, поскольку «могила лучше бедности» (древнеарабская пословица). Что поражает во всех семи путешествиях Синдбада-морехода — это его бесстрашие и упорство. Синдбад пять раз попадает в кораблекрушение, дважды оказывается на необитаемом острове, трижды летает по небу (на птице Рух, гигантском орле и человеке с крыльями), его хоронят заживо. Но даже в самых трудных положениях он ищет выход (и находит), а заодно как настоящий купец не упускает малейшего случая заработать денег. Синдбад осмотрителен и осторожен, во дворце у магов он оказывается единственным, кто не съел кушанья, от которого люди теряют рассудок. Занимаясь большую часть времени куплей-продажей, Синдбад зарабатывает деньги и производством, когда предоставляется такая возможность. Синдбад продолжает заниматься своим делом независимо от того, сколько у него денег. Он может продать на базаре лодку, на которой выплыл из пустынного места, не имея при себе ничего, а может отправиться в новое путешествие, уже имея достаточно денег как для себя, так и для помощи бедным и больным. И эта преданность своему делу тоже помогает ему добиться успеха.

И последнее. Синдбад-мореход — герой придуманный, но, я думаю, вам будет интересно узнать о настоящих очень богатых людях. Есть с кого пример брать.

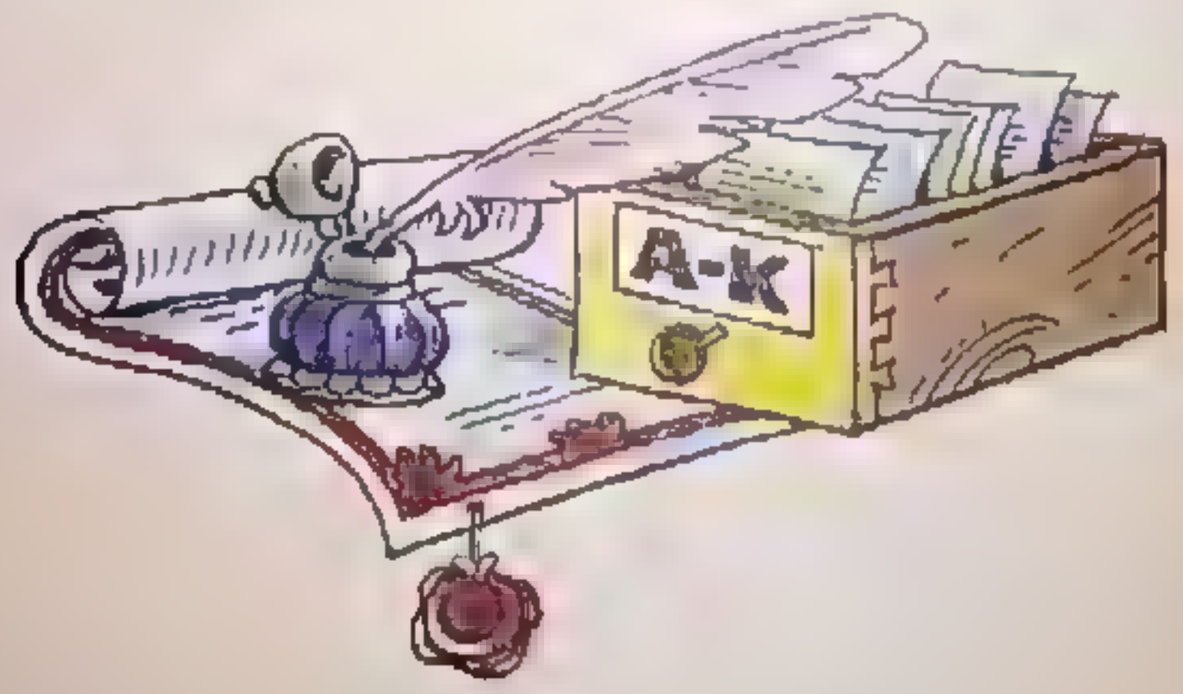
САМЫЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ МИРА

СОСТОЯНИЕ

(в млрд. долларов)

1. Султан Брунея 27,0 инвестиции, недвижимость, нефть, газ.
2. Семья Уолтон 23,5 сеть магазинов розничной торговли Wal-Mart.
3. Семья Марс 14,0 пищевая промышленность, Mars Lns.
4. Минору Мори 13,0 строительная компания Mori, недвижимость.
5. Сэмуэл И. Ньюхаус мл. 10,0 книгоиздательское дело. Advance Donald Newhouse & Family Publication.
6. Король Саудовской Аравии Фахд 10,0 нефть.
7. Джон Вернер Клуге 8,8 индустрия развлечений, Metromedia Co.
8. Гэд Розинг 8,5 пенсионер, до 11 июня 1993 года руководил концерном Tetra-Laval Hans Rausing.
9. Королева Великобритании Елизавета II, 7,8 недвижимость, ценные бумаги.
10. Тоичи Такенака с семьей 7,1 строительство, Takenaka Komuten.
11. Шейх аль-Сабаха Джабер Ахмед 7,0 зарубежные инвестиции, недвижимость.
12. Уильям Гейтс III 6,7 компьютерный бизнес, Microsoft.
13. Уоррен Баффет 6,4 холдинг Berkshire Hathaway.
14. Рональд Перельман 5,9 издательское дело, McAndrens & Forbes, hevlon, Marvel Ent.
15. Энн Кокс Чамберс 5,8 индустрия развлечений, Cox Enterprises Barbara Cox Anthony.

(По данным журнала The Fortune, 28 июня, 1993)



ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ,

в которой авторы приходят к выводу, что умение кричать необходимо каждому предпринимателю, а также прощаются с читателем

Представь себе, что ты совершил нечто очень хорошее: например, изобрел вечный двигатель. Или, может, не очень хорошее, но потрясающее: например, съел тонну мороженого. Что тебе захочется сделать в данном конкретном случае?? Правильно: сообщить всем о собственном подвиге.

Однако в предпринимательской деятельности желание рассказать о том, что производишь, вызвано не только естественными человеческими чувствами, но и необходимостью.

РЕКЛАМА и существует для того, чтобы рассказать «городу и миру» о том, что деласт производитель. Попросту говоря, РЕКЛАМА — ЭТО УМЕНИЕ КРИЧАТЬ О СОБСТВЕННОМ ДЕЛЕ ТАК ГРОМКО, ЧТОБЫ ТЕБЯ ВСЕ УСЛЫШАЛИ.

В книжке Эдуарда Успенского «Бизнес крокодила Гены» есть замечательное стихотворение, которое, как нам кажется, суть рекламы выявляет очень точно.

Оно так и называется «О рекламе»:

В пяти магазинах по 200 пальто —
Зеленые, красные в клетку.
И как тебе выбрать из тысячи то,
И сумку к нему, и беретку?
И как тебе выбрать из тысячи то,
Что будет подарком для мамы.
И как магазину тебе доказать,
Что «то» —
Это то, что у них надо взять???
КОНЕЧНО, ПОСРЕДСТВОМ РЕКЛАМЫ!!!
Реклама подскажет, что надо купить.
Реклама сумеет тебя убедить.

Но то, что просто в стихах,— в жизни посложней будет. И самое сложное в рекламе — это соблюдать ее основной и самый главный принцип: РЕКЛАМА ДОЛЖНА ДЕЛАТЬСЯ ТАК, ЧТОБЫ НА НЕЕ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ.

Именно поэтому в рекламе всегда снимаются популярные артисты, певцы, спортсмены. Шерлок Холмс и доктор Ватсон (Василий Ливанов и Виталий Соломин) рекламируют автомобили, а Майкл Джексон — «Пепси-Колу».

Но если ты думаешь, что известное лицо — гарантия успеха твоей рекламы,— ошибаешься. Даже на самую распрекрасную знаменитость никто не обратит внимания, если не удастся придумать какой-то интересный поворот, ход.

Самой действенной рекламой в 1993 году признана реклама «Русской Америки». Помнишь, как смешной человек из эстрадного дуэта «Каба-

рекламу помнишь, а как ты думаешь, почему?

Одна минута на раздумье, а потом — правильный ответ.

Догадался? Ну, разумеется: это ведь была первая на нашем телевидении реклама, в которой был юмор. Это действительно смешная реклама. А коли так — она выделилась из общего потока.

Но если ты — молодой предприниматель, то сразу шагнуть на телевидение тебе, конечно, не удастся. Однако где бы ты ни рекламировал свою продукцию — в местной ли печати, или на радио, или на телевидении, или даже в школьной газете — почему нет? — хотим предостеречь тебя от некоторых ошибок.

РЕКЛАМА ДОЛЖНА БЫТЬ АБСОЛЮТНО ЯСНОЙ И НЕСТИ ИМЕННО ТУ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРУЮ ЖДЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ.

Ты производишь мороженое. Что нужно рассказать о нем, дабы заинтересовать потребителя? Чем оно отличается от других мороженых и сколько стоит; также неплохо узнать, где его купить.

КОГДА ТЫ ДАЕШЬ РЕКЛАМНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ, ТЫ ДОЛЖЕН ТОЧНО ЗНАТЬ — НА КОГО ОНО РАССЧИТАНО, кто твой реальный потребитель. Ибо только в этом случае ты сможешь дать ясную информацию.

Согласись, одно дело — если ты рекламируешь мороженое, и тогда твоя реклама рассчитана, в сущности, на всех (ибо кто ж мороженое не любит?). И совсем другое, если ты производишь, скажем, начинку для мороженого. Начинка сама по себе никому не нужна — ты рассчитываешь на производителей мороженого, и разговор может быть более профессиональный.

РЕКЛАМА ДОЛЖНА ЧЕТКО И ЯСНО ОБЪЯСНЯТЬ, В ЧЕМ ИМЕННО НОВИЗНА РЕКЛАМИРУЕМОГО ПРОДУКТА.

Мы, конечно, надеемся, что ты изобретешь машину времени или вечный двигатель, но все-таки согласись, что это не обязательно произойдет. Сегодня рынок чаще всего насыщается не принципиально новыми, а усовершенствованными товарами. Рекламируя то же мороженое — будем верны нашему примеру,— необходимо объяснить, в чем его преимущества: то ли оно дешевле, то ли вкуснее, то ли ты еще чего придумал.

РЕКЛАМА — ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ИНФОРМАЦИЯ.

Когда ты придумываешь какой-то необычный рекламный ход (а он необходим не только на телевидении, но даже в школьной газете), ты должен постоянно задавать себе вопрос: помогает он или мешает восприятию той информации, которую ты хотел бы донести до потребителя. И если мешает — незамедлительно отказывайся, каким бы своеобразным этот ход ни казался.

Потому что самое страшное, что может произойти с рекламой,— это

если она превратится в антирекламу. Ведь о любом товаре или услуге можно рассказывать так, чтобы отбить у людей всякое желание даже слушать о них.

Например, рекламируя мороженое, ты будешь везде кричать: «Мое мороженое самое холодное в мире! Проглотив его, вы проглатываете кусок антарктического льда!» Ты можешь даже придумать какой-нибудь сюжет на эту тему, но люди все равно испугаются: они могут решить, что твое мороженое несет с собой простуду, и откажутся его покупать.

Реклама — дело очень серьезное. Без нее ни один предприниматель обойтись не может. Недаром ведь говорят: «Реклама — двигатель прогресса». Во всяком случае, твое личное дело не будет прогрессировать без рекламы. Ведь крикнуть так громко, чтобы тебя услышали в «городе и мире», очень трудно. Даже если ты изобрел вечный двигатель, что, согласись, не каждый день случается.

* * *

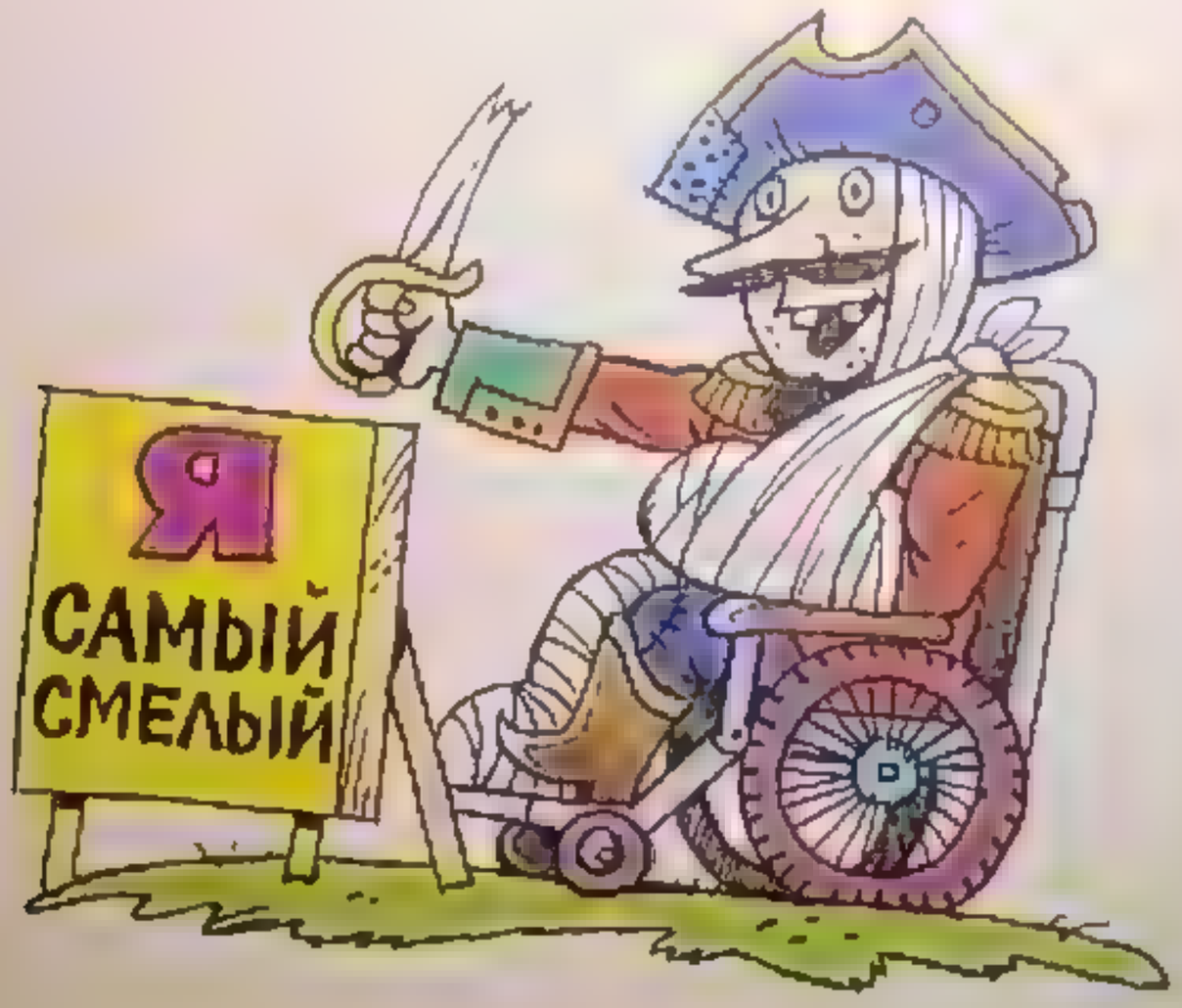
Кажется, еще совсем недавно мы говорили нашим читателям: «Здравствуйте!», и вот наступила пора сказать: «Прощайте!»

Впрочем, нет, мы говорим: «До свидания!», потому что мы очень надеемся встретиться с нашими читателями в жизни. Если не в этом, так в следующем веке.

Мы писали эту книжку для предпринимателей XXI века. Многое, конечно, в будущем изменится, но законы рынка, законы рыночной экономики, законы предпринимательской деятельности, думаем, в основном останутся незыблемыми.

Сегодняшнее время предоставляет человеку массу возможностей. Почему их должны использовать другие, а не читатели нашей книги?

Вот потому-то мы не прощаемся с вами, а говорим вам: «До свидания!».



ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

Насколько мне известно, слово «реклама» пришло к нам из Древнего Рима. «Рекламо» в переводе с латинского значит «выкрикиваю». По такой логике первую рекламу придумали рыночные торговцы, громко выкрикивавшие: «Рыба, рыба, свежая рыба!» — или: «А вот кому огурцы соленые?» Какой торговец начал первым так кричать — неизвестно, но, видимо, на римских базарах поорать любили не только продавцы, но и покупатели. Поэтому претензии к качеству товара тоже называются латинским словом «рекламация».

А самому старому письменному объявлению, дошедшему до нашего времени, уже 3 000 лет. Его написал какой-то житель города Фивы, предлагая награду за поимку сбежавшего раба. В упоминавшемся уже Риме (да и в Древней Греции тоже) не только кричали, но и писали объявления на досках, медных и костяных пластинах, зачитывали вслух на площадях. На стенах закусочных рисовали огромные картины с изображением обеденных сцен, надеясь, что живые люди захотят присоединиться к нарисованным и чем-нибудь подкрепиться.

Новый толчок развитию рекламы придало изобретение книгопечатания. Первой британской газетой, начавшей печатать рекламные объявления, стал еженедельник «Меркурий». В 1652 году в нем появилась первая в истории реклама кофе, через 5 лет — первая реклама шоколада, а на следующий год — реклама чая. В 1666 году лондонский журнал «Газетт» стал выходить вместе с рекламным приложением, в котором были напечатаны объявления самой разнообразной тематики: о чудодейственных лекарствах, о сбежавших лошадях и сбежавших женах, о продуктах, книгах и многом другом. Правда, реклама тех лет была предназначена не для всех. Например, в 1744 году тираж популярнейшего рекламного издания Америки «Бостон Ньюслеттер» составлял 300 экземпляров, и это считалось очень высоким показателем. А дело в том, что не все были грамотными. Нередко более полезной оказывалась реклама, понятная даже неграмотному. Парикмахеры вывешивали над своим заведением сделанные из дерева огромные ножницы, обувщики - сапог и т. д.

В 1867 году появился первый рекламный плакат, отпечатанный в цвете. Он сообщал о деятельности фирмы, продававшей ковры. Новые изобретения в области рекламного дела стали появляться все чаще и чаще. В начале нашего века появились светящиеся витрины. В 1910 году в Лондоне появилась первая реклама на автобусах. В 1925 году появились неоновые трубки.

Для того чтобы реклама была не похожа на все другие, было изобретено множество всяких рекламных трюков. Например, в средние века по заказам богатых купцов сочинялись песни, рекламирующие их товар, на какой-нибудь популярный мотив. Специально нанятые работники ходили по самым людным местам города и распевали эти песни.

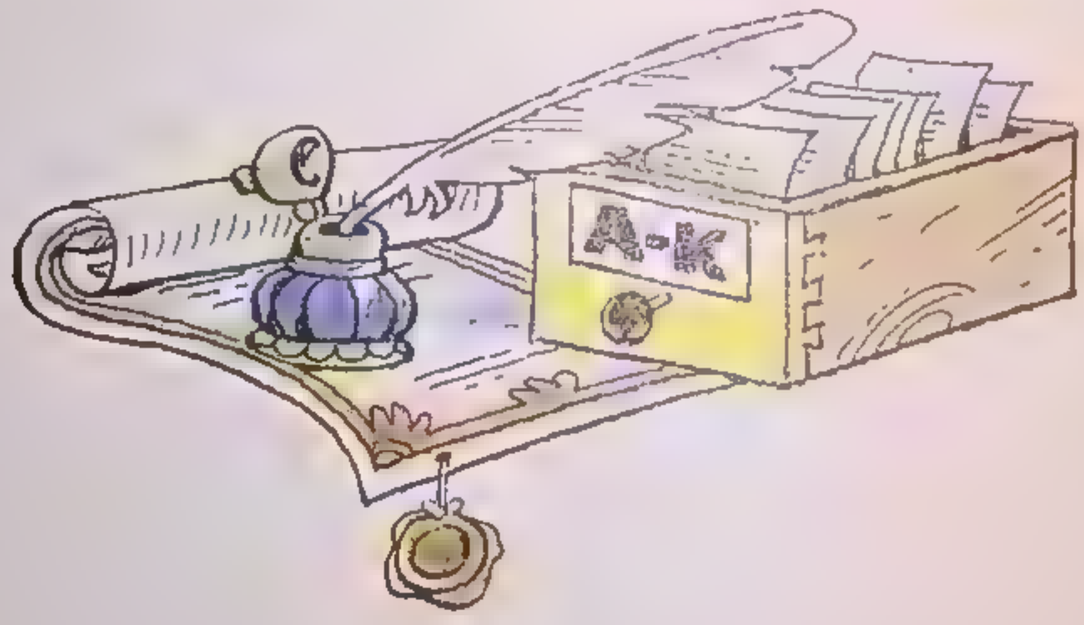
Знаменитый американский цирк Барнума пользовался необычным способом рекламы. На главной улице города, куда приезжал цирк, появлялся человек с тремя кирпичами. Он клал кирпичи на мостовую на расстоянии метра друг от друга, а затем начинал перекладывать их с места на место, соблюдая заданный интервал. Постепенно вокруг него собиралась большая толпа, но на все вопросы прохожих о том, чем он занимается, человек не отвечал. Постепенно переставляя кирпичи, человек доводил всю толпу до здания цирка, где делал объявление о вечернем представлении.

Пожалуй, неудивительно, что самые интересные примеры реклам относятся к США. В области рекламного бизнеса эта страна является общепризнанным лидером. Ученые даже подсчитали, что средний американец сталкивается с 1500 рекламными объявлениями ежедневно. Порой рекламные компании крупных фирм заметно влияют на жизнь страны. Вы, наверное, знаете, что в странах Запада Санта-Клаус (Дед Мороз) всегда изображается одетым в красное и белое. Это не случайно. До тридцатых годов нашего века художники рисовали его в одежде любого цвета. Компания «Кока-Кола», чьими фирменными цветами являются красный и белый, потратила немало денег, чтобы убедить художников, что Санта-Клаус предпочитает именно эти цвета.

Кстати, насчет цветов. В начале нашего века были проведены исследования влияния разных цветов на зрителя. Выяснилось, что синие и зеленые цвета создают эффект холода, а красные и желтые — жары. Поэтому если вы захотите создать фирму по производству прохладительных напитков, то я советую вам сделать этикетку синей или зеленой, а если вы намерены производить зимние шапочки, то делайте их желтыми или красными.

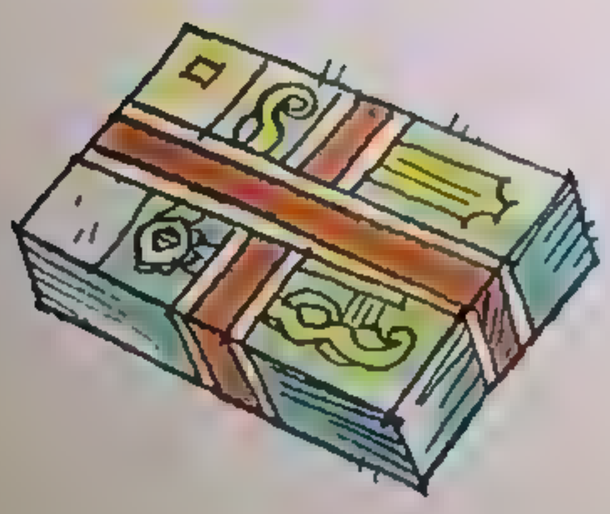
Кроме того, с помощью рекламы нужно убеждать покупателя, что не ваш товар лучше других, а с помощью вашего товара он сам станет лучше. Например, если вы захотите продать мне сыр, то можете написать на упаковке: «Те, кто ест этот сыр, становятся знаменитыми, как Микки-Маус». Самая лучшая реклама — это я вам как самый умный мыш говорю.

Мысли мыша Архиума записал
Алексей АЛЕКСЕЕВ.



СЛОВАРЬ,

который поможет читать книжку



АКЦИЗ — особая дополнительная наценка к стоимости товара, которую устанавливает государство.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — предприятие, в котором капитал образуется путем продажи акций.

АКЦИЯ — ценная бумага, документ, свидетельствующий, что доля капитала и часть прибыли фирмы принадлежат тебе.

БАНК — дом, где живут и работают деньги, ценные бумаги.

БИРЖА ТОВАРНАЯ — учреждение, в котором происходит купля-продажа товаров оптом.

БИРЖА ФОНДОВАЯ — учреждение, в котором происходит купля-продажа ценных бумаг оптом.

БИРЖЕВАЯ ЯМА — место на бирже, где собираются брокеры и заключаются сделки.

БРОКЕР — посредник на бирже, содействующий совершению сделок по поручению клиентов и за их счет.

«БЫК» — биржевой спекулянт, который скупает или сохраняет ранее купленные товары или ценные бумаги в ожидании повышения цен.

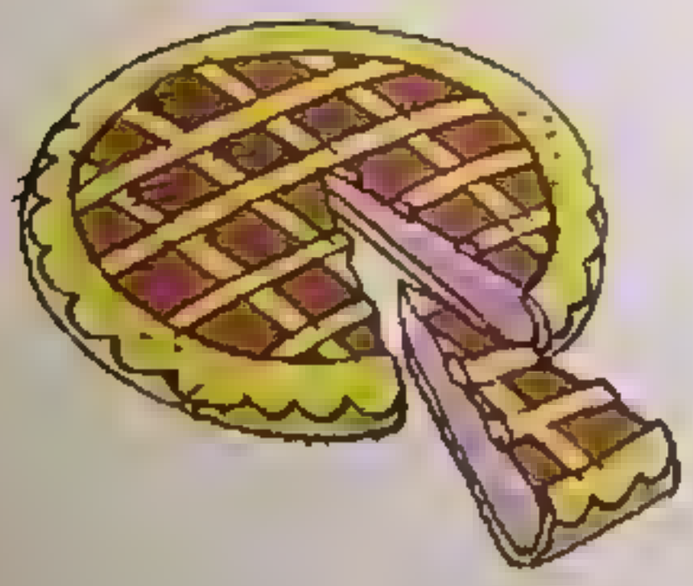
БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ — государственная роспись доходов и расходов на определенный период времени.

ВЕКСЕЛЬ — ценная бумага, долговое обязательство, где указано, когда один человек вернет другому одолженную у него сумму.

ВКЛАД — сумма денег, которую человек одолжил банку.

ДЕНЬГИ — разрешенное законом средство обмена, обладающее свойством обмениваться на любые товары.

ДИВИДЕНД — часть общей суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами пропорцио-



нально количеству имеющихся у них акций.

ЗАЕМЩИК — человек, получивший кредит под определенный банковский процент.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ — один из наиболее распространенных способов разбогатеть путем помещения капитала в свое или чье-то крупное дело.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД — акционерное общество-посредник, направляющее средства своих вкладчиков на осуществление таких коммерческих проектов, которые могут принести прибыль.

ИНФЛЯЦИЯ — ужасная ситуация, когда денег в стране много, а товаров и услуг мало.

КОТИРОВАЛЬНАЯ ПАЛАТА — место, где фиксируется курс ценных бумаг на момент открытия и закрытия биржи.

КРЕДИТ — сумма денег, которая одалживается банком клиенту на конкретный срок.

КУРС АКЦИИ – цена, по которой реализуется акция.

КУРТАЖ — вознаграждение за посредничество в биржевой сделке.

ЛИЦЕНЗИЯ — разрешение на право вести ту или иную коммерческую или хозяйственную деятельность.

МАКЛЕР — биржевой посредник, осуществляющий сделки за свой счет.

МАКЛЕРИАТ — место на бирже, где обсуждают свои дела маклеры.

МАРКЕТИНГ — наука, которая изучает спрос и предложение на товары и услуги.

«МЕДВЕДЬ» – биржевой спекулянт, который продает большое количество товаров или ценных бумаг, в расчете на понижение цен.

НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК – человек или фирма, которые платят налоги.

НАЛОГ ПОДОХОДНЫЙ — часть твоего дохода, которую ты обязан отдавать государству.

НЕДВИЖИМОСТЬ — земельный участок со всем, что на нем находится.

ОБЛИГАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ - ценная бумага, долговая расписка, которую выдает государство гражданину взамен наличных денег с обязательством вернуть в определенный срок с фиксированным процентом.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — превращение государственной собственности в частную.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ПАЛАТА — место на бирже, где брокер регистрирует заявки клиентов, желающих совершать сделки.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ — ценная бумага, долговое обязательство банка вернуть долг под определенный процент.

СОБСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННАЯ — собственность, принадлежащая государству.

СЧЁТ ДЕПОЗИТНЫЙ — суммы денег, помещенные в банк от имени частного или юридического лица на определенный срок с выплатой процентов.

СЧЕТ РАСЧЕТНЫЙ — особый счет в банке, принадлежащий фирме или предприятию, где осуществляются их расчеты.

СЧЕТ ССУДНЫЙ — счет, который банк открывает для человека или предприятия, взявшего кредит.

ТОВАРИЩЕСТВО — организация, созданная группой людей для того, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью.

ЦЕНА — денежное выражение стоимости товара, зависит от соотношения спроса и предложения.

ЦЕННОСТИ ФОНДОВЫЕ — ценные бумаги, которые котируются («имеют вес») на бирже.

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — это предприятие, собственность на которое принадлежит частному лицу (частным лицам).

ЭМИССИЯ — выпуск в обращение новых денег и ценных бумаг.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 3

ГЛАВА ПЕРВАЯ, в которой авторы и мыш Архиум говорят: «Здравствуйте!» 5

ГЛАВА ВТОРАЯ, в которой авторы рассказывают про тех, кого все любят, но мало кто изучает, а мыш Архиум начинает свое повествование про историю денег 11

ГЛАВА ТРЕТЬЯ, в которой авторы объясняют, чем деньги похожи на велосипед, а мыш Архиум продолжает свое повествование про историю денег 17

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ, в которой авторы утверждают, что хранить деньги нужно не в кубышке, а в банке, а мыш Архиум раскрывает тайны банка 24

ГЛАВА ПЯТАЯ, в которой говорится о том, во что может превратиться базар, если к нему подойти с умом, а мыш Архиум ведет свой рассказ про биржи 30

ГЛАВА ШЕСТАЯ, в которой авторы предлагают выйти наконец на Большую Дорогу, а мыш Архиум делится своими соображениями о том, откуда берутся миллионы 37

ГЛАВА СЕДЬМАЯ, в которой авторы предлагают продолжить путешествие по Большой Дороге, а мыш Архиум вспоминает разнообразные компании бизнесменов 44

ГЛАВА ВОСЬМАЯ, в которой авторы начинают уверенный поход по земле, а мыш Архиум предлагает «покупать — продавать» землю . . 49

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ, в которой авторы и мыш Архиум предаются размышлениям о собственности 55

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ, в которой авторы разбираются с тем, без чего заниматься бизнесом невозможно, а мыш Архиум напоминает о том, откуда взялась частная собственность 61

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ, в которой авторы строят страну, а мыш Архиум сообщает, откуда взялись налоги и пошлины 67

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ, в которой авторы просят читателя посмотреть в зеркало, а мыш Архиум делится своими мыслями о том, какие качества характера нужны настоящему бизнесмену 73

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ, в которой авторы приходят к выводу, что умение кричать необходимо каждому предпринимателю, а потом вместе с мышом Архиумом прощаются с читателями 79

СОВСЕМ ПОПУЛЯРНЫЙ СЛОВАРЬ, который поможет читать книжку 85

100000
50
2000
1000
100

ХУДОЖНИК

Боревкин-Боровский

PHOTOS BY ANDREY G AKA DONUT190